

95133 - LA MARQUESA SAS

PROYECTO	
Nombre :	LA MARQUESA SAS
Institucion :	Centro Agropecuario la Granja (SENA - Tolima)
Subsector :	Cría de ganado bovino y bufalino
Ciudad :	Cajamarca(Tolima)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	76
Fecha de Creación :	18/05/2024 8:44:26 a. m.
Sumario :	La empresa Lechería - La Marquesa SAS se dedicará a la producción y venta de leche cruda generada por el hato lechero de vacas normandas, la actividad económica CIU es 0141 Cría de ganado bovino y bufalino con nota “La producción de leche cruda de vaca y de búfala. Se incluye en la clase 0141, «Cría de ganado bovino y bufalino»” buscamos ofrecer leche orgánica con ganado de libre pastoreo sin estrés por aprisionamiento en corrales ni alimentación artificial. Por la falta de leche en la región buscamos ofrecer leche a empresas lecheras, hoteles y restaurantes de lugares turísticos como Toche y Salento ya que la Finca la Marquesa esta ubicada en la Vereda la Ceja municipio de Cajamarca Tolima en límites entre Cajamarca y Salento (Tolima - Quindío)

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Comercializadores de leche cruda de la región que venden la leche al detal o transforman para uso lo	En la región, existen tres compradores de leche cruda que disponen de vehículos especialmente adaptados para su transporte. Estos intermediarios adquieren la leche directamente del productor y, dependiendo de sus actividades comerciales, la revenden a empresas o clientes interesados, o bien la transforman artesanalmente para	Los compradores de leche cruda en la región están ubicados principalmente en el corregimiento de Toche y el municipio de Salento. Estos compradores ofrecen a sus clientes una variedad de productos lácteos en distintas presentaciones, los cuales se distribuyen en los hogares de la región. El dinamismo económico de Salento lo convierte en un centro estratégico para la	Nuestro producto cuenta con una alta demanda por parte de compradores que residen en los municipios y corregimientos fronterizos entre Tolima y Quindío. Actualmente, la oferta de leche cruda en la región es limitada debido a la reducción de hatos lecheros, lo cual crea una oportunidad favorable para realizar ventas diarias y al contado a estos compradores. Estos clientes

	<p>comercializar productos como queso y cuajada. Actualmente, estos compradores no alcanzan a utilizar al máximo su capacidad de transporte, lo cual representa una oportunidad clara para ampliar la venta de leche cruda. Realizan el acopio de finca en finca, aprovechando sus vehículos adaptados para garantizar el transporte seguro y adecuado de la leche. Son personas con amplio conocimiento del negocio y experiencia en ganadería, además de contar con una activa red de contactos que les permite acceder a un mercado más amplio en la región.</p>	<p>comercialización de productos agrícolas, ganaderos y servicios. Aproximadamente el 80% de los compradores de leche cruda de la región están concentrados en Salento, debido a su mercado de 9,748 habitantes, en comparación con la población de Toche, que es de solo 550 personas. En conjunto, estos compradores tienen acceso a un mercado potencial de más de 10,000 personas, lo que amplía significativamente las oportunidades de comercialización de productos lácteos en esta área.</p>	<p>ya han sido identificados, y se han iniciado conversaciones que han resultado en una recepción positiva. Existe un interés claro por parte de estos compradores en sumar nuevos hatos lecheros a su red de proveedores, lo que refuerza el potencial de esta iniciativa para cubrir su demanda de materia prima de calidad.</p>
<p>Empresas lácteas Aproleche (Cajamarca) y Parmalat (Finlandia)</p>	<p>El perfil del cliente en este caso son empresas que transforman la leche cruda en productos lácteos y buscan activamente leche de alta calidad. Estas empresas requieren leche que provenga de prácticas seguras y naturales, con ganado en óptimas condiciones, con el objetivo de mantener una producción sostenible y rentable, garantizando así la posibilidad de expandirse en el mercado o sostener la demanda actual. Las principales empresas en la región que demandan leche cruda de alta calidad son: Aproleche: Ubicada en Cajamarca, Tolima, en Cl. 6 #5-11, cuenta con más de 30 empleados y produce cinco tipos de queso (campesino, mozzarella, pera, doble crema y quesillo). Aproleche distribuye estos productos en ciudades cercanas al municipio. Parmalat: Tiene un centro de acopio en Finlandia, Quindío, con capacidad de almacenamiento de 50,000 litros. Este centro se abastece de leche de los municipios de Salento,</p>	<p>Aproleche, la Asociación de Productores de Leche de Cajamarca y Anaime, ubicada en la Calle 6 #5-11 en Cajamarca, Tolima. Con un patrimonio que supera los mil millones, Aproleche es la empresa agroindustrial más relevante del municipio y está registrada en la Cámara de Comercio de Ibagué. Sus productos se comercializan principalmente en Cajamarca, que cuenta con una población urbana de 9,968 personas, y también se distribuyen a tiendas y supermercados en Ibagué, una ciudad con un potencial de 500,000 habitantes en su zona urbana. La otra empresa que demanda grandes cantidades de leche cruda de alta calidad es Parmalat, la cual tiene un centro de acopio en el municipio de Finlandia, Quindío. La leche recolectada en este centro se envía a Armenia para su transformación y los productos resultantes se distribuyen en todo el departamento del Quindío, que cuenta con una población de 543,532 habitantes, de los cuales el 87% vive en zonas urbanas y el 13% en áreas rurales.</p>	<p>La demanda compartida de Aproleche y Parmalat por leche de alta calidad, natural y con disponibilidad diaria crea una oportunidad para que la Lechería La Marquesa se convierta en un aliado estratégico en la región. Actualmente, el cambio de actividad económica en Quindío y Tolima, de fincas predominantemente lecheras a cultivos de aguacate, ha afectado la producción de leche. Según la Asociación de Ganaderos del Quindío, esta transición ha reducido la producción de leche en un 30%, problema que se agrava por las variaciones climáticas en el país, generando sobrecostos para las empresas lecheras que buscan suplir su demanda. La creación de un hato lechero en la vereda La Ceja, en la Finca La Marquesa, busca ofrecer una solución sostenible para Aproleche y Parmalat, proporcionándoles una fuente constante de leche natural y de alta calidad. Este suministro confiable de materia prima mejorará sus procesos productivos y contribuirá a la estabilidad de la producción en la región.</p>

	Finlandia, Quimbaya, Calarcá y Circasia.		
Hoteles y restaurantes del municipio de Salento y el corregimiento de Toche.	La finca La Marquesa tiene una ubicación estratégica, con los municipios de Cajamarca, Tolima, y Salento, Quindío, como los más cercanos. En ambos municipios existe una gran variedad de restaurantes y hoteles que podrían ser clientes potenciales interesados en la compra de leche cruda para sus productos. Además, el corregimiento de Toche, que atrae un flujo constante de turistas debido al volcán Machín y sus terminales naturales, representa otro mercado importante. La creciente actividad turística en esta zona impulsa la demanda de servicios de alojamiento y experiencias gastronómicas, que a su vez requieren un suministro constante de leche para una oferta culinaria variada y de calidad. Esto convierte a La Marquesa en un proveedor atractivo para los negocios de hospitalidad y gastronomía de la región.	En el municipio de Salento, operan aproximadamente 150 hoteles que permanecen abiertos durante todo el año, atrayendo el 21% de los 1,500,000 turistas que visitaron el Quindío en 2023. Este flujo turístico constante genera una demanda significativa de productos frescos y locales, como la leche cruda, que los hoteles utilizan en diversas preparaciones para sus huéspedes. El corregimiento de Toche, por su parte, se ha posicionado como un destino destacado de turismo ecológico, ofreciendo experiencias de avistamiento de aves, visitas a los bosques de palma de cera más grandes del mundo y al volcán Machín, conocido por sus termas. La oferta de servicios turísticos en Toche, que incluye gastronomía y alojamiento, presenta una oportunidad para abastecer a estos negocios con leche fresca para satisfacer la demanda de productos naturales y de origen local. En Cajamarca, el turismo también se ha orientado hacia actividades de agricultura, avistamiento de aves, visitas a fuentes hídricas	Los hoteles y restaurantes ubicados a lo largo del corredor vial que conecta los municipios de Cajamarca y Salento, pasando por el corregimiento de Toche, forman un importante foco turístico, reconocido por la presencia de la emblemática palma de cera y sus paisajes únicos. En la última década, con la disminución de grupos armados en la región, esta área se ha consolidado como un destino de interés tanto para turistas nacionales como extranjeros. Este crecimiento turístico ha dinamizado la economía local, aumentando la demanda de bienes y servicios como hospedaje y alimentos locales. La leche es un ingrediente fundamental en la gastronomía colombiana, y su consumo se ha incrementado en estos negocios que buscan ofrecer preparaciones auténticas y de alta calidad. En conversaciones con propietarios de hoteles y restaurantes en Toche, Cajamarca y Salento, se ha identificado una necesidad común de adquirir leche de calidad para sus menús, debido a la limitada producción en esta zona.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Desde la Lechería La Marquesa, buscamos satisfacer una serie de necesidades identificadas tanto en consumidores finales como en intermediarios de la región. Debido a la reducción de la producción de leche en el área, la oportunidad para ofrecer leche cruda de alta calidad es una ventaja estratégica en un mercado donde la demanda es constante, pero la oferta ha disminuido.

NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

Precio justo: El precio es un factor crítico para nuestros consumidores, quienes valoran la relación entre calidad y cantidad. Nuestra propuesta busca ofrecer un precio que sea justo, tanto para los consumidores como para la empresa. Gracias a una adecuada estructura de costos y estrategias de producción eficientes, podemos garantizar un precio competitivo que atraiga a los clientes y asegure ingresos sostenibles para el negocio.

Alta calidad en la leche: Los consumidores de leche cruda y sus derivados en la región están en busca de productos auténticos, frescos y sin aditivos. La extracción de aproximadamente 100 litros diarios permite satisfacer la demanda de hoteles, restaurantes y hogares que necesitan leche de calidad para sus preparaciones culinarias. Este enfoque en la producción diaria garantiza que podamos cumplir con las expectativas de calidad y frescura.

Escasez de hatos lecheros en la región: La región ha experimentado una disminución en el número de hatos lecheros, lo cual ha afectado la oferta de leche cruda en el mercado. Lechería La Marquesa tiene un sólido conocimiento de la cría y manejo de ganado, lo que nos permite ofrecer leche de calidad superior. Este conocimiento incluye aspectos como el ordeño, manejo del ganado vacuno lechero, cuidados veterinarios, y mantenimiento de potreros.

Disponibilidad directa: Los consumidores valoran la posibilidad de adquirir productos directamente del productor, lo que reduce la intermediación y garantiza la frescura del producto. Realizamos visitas directas a diferentes municipios y corregimientos para llegar a los consumidores de forma personalizada y construir una relación de confianza con ellos.

NECESIDADES ESPECÍFICAS DE LOS CLIENTES (COMERCIANTES)

Oferta insuficiente y capacidad de transporte: Hemos establecido contacto con compradores de leche en la región, quienes han expresado interés en nuestra producción debido a la escasez de proveedores. Estos comerciantes disponen de vehículos para el transporte de leche, y aunque su capacidad es considerable, actualmente no logran llenarlos completamente en cada recolección. Esto representa una oportunidad de negocio para cubrir la capacidad restante de sus tanques.

Leche orgánica y sin adulteraciones: Nuestros clientes valoran la garantía de que la leche que compran es 100% natural y no contiene aditivos o químicos. Lechería La Marquesa se compromete a entregar un producto puro, sin ningún tipo de adición que comprometa su calidad. La producción de leche orgánica también es un valor añadido que satisface las demandas de aquellos que buscan productos más naturales y saludables.

Bienestar animal y calidad del producto: La atención a los animales es fundamental para la calidad de la leche. Nuestra finca implementa prácticas de pastoreo libre, usa ordeñadoras mecánicas para asegurar que el proceso sea higiénico y respetuoso con el bienestar del animal, y aplica complejos vitamínicos y minerales que mejoran la salud del hato. Las visitas veterinarias regulares aseguran que el ganado se mantenga saludable, lo que garantiza un producto final de alta calidad para nuestros clientes.

Generar oportunidades económicas en la región: Uno de los objetivos de la finca es apoyar el crecimiento económico de la región, ofreciendo un producto local y de alta calidad que incentive el desarrollo del mercado lechero local. La venta directa de leche cruda a comerciantes en la región no solo fomenta el comercio justo sino que también permite a los comerciantes ofrecer a sus clientes productos lácteos frescos y de alta calidad.

NECESIDADES DE LOS CONSUMIDORES FINALES EN LA SALUD Y LA GASTRONOMÍA

Beneficios nutricionales para la salud y la primera infancia: La leche es un alimento esencial en la dieta de muchas personas, especialmente en las etapas de crecimiento infantil. Sus componentes, como vitaminas y enzimas digestivas, son fundamentales para el desarrollo y la salud a lo largo de la vida. La Lechería La Marquesa está comprometida a ofrecer leche que mantenga estos beneficios nutricionales, satisfaciendo la necesidad de un alimento de alta calidad para familias y especialmente para la primera infancia.

Uso en preparaciones culinarias: La leche cruda es un ingrediente esencial en muchas recetas típicas y es ampliamente utilizada tanto en los hogares como en el sector gastronómico. La Lechería La Marquesa se propone ofrecer una leche pura y de calidad que realce las preparaciones culinarias, desde recetas familiares hasta platillos sofisticados en restaurantes. Este tipo de producto también permite la elaboración de derivados como queso, cuajada y otros subproductos, que son de gran demanda en la región.

Precio justo y accesible: Para el consumidor final, es importante sentir que el precio que paga refleja la calidad del producto. Gracias a una estructura de costos eficiente, podemos mantener precios accesibles y competitivos sin comprometer la calidad, permitiendo así que más personas accedan a nuestros productos.

Calidad garantizada y cumplimiento de normativas: La Lechería La Marquesa garantiza un producto natural y de primera calidad que cumple con todas las normativas técnicas y ambientales pertinentes. No utilizamos productos químicos ni añadimos agua u otras sustancias, lo que asegura que nuestros clientes reciban un producto puro y de confianza. Además, hemos implementado prácticas de mantenimiento y fertilización de potreros para garantizar que el ganado se alimente con pasto de alta calidad, lo cual contribuye directamente a la calidad de la leche.

Lechería La Marquesa está orientada a satisfacer una variedad de necesidades en el mercado de leche cruda de la región. A través de un enfoque en la calidad, el bienestar animal y la atención directa a nuestros consumidores y clientes comerciales, buscamos no solo satisfacer la demanda, sino también contribuir al desarrollo de la industria lechera local y mejorar la oferta de productos lácteos en la región.

Análisis de la Metodología de Ideación: Lean Canvas

La metodología **Lean Canvas** se empleó en el proceso de ideación de Lechería La Marquesa para estructurar de manera clara y ordenada los principales elementos del negocio y entender las necesidades del cliente. El Lean Canvas es una herramienta visual que permite identificar y validar los componentes clave de un modelo de negocio, ayudando a visualizar tanto las oportunidades como los desafíos del emprendimiento. A través de esta metodología, se logró:

Segmentación del Mercado: El Lean Canvas nos permitió identificar y entender a los principales segmentos de mercado. En este caso, los consumidores de leche cruda y derivados en la región fueron el foco central. La metodología nos ayudó a segmentar a los compradores de leche, como hoteles, restaurantes y comerciantes, identificando sus principales necesidades en términos de calidad y precio.

Propuesta de Valor: La propuesta de valor de Lechería La Marquesa se enfocó en ofrecer **leche cruda 100% natural**, libre de aditivos o productos químicos. Esto responde a la creciente demanda de productos orgánicos y saludables. Además, la implementación de prácticas como el pastoreo libre y el cuidado veterinario regular en el ganado refuerza la propuesta de valor y genera una ventaja competitiva frente a otros productores de leche de la región.

Canales de Distribución: El Lean Canvas también nos permitió establecer los canales de distribución clave, como las visitas directas a municipios, corregimientos y caseríos, lo que facilita llegar a los consumidores de manera personalizada. Además, la posibilidad de atender a grandes compradores como restaurantes y empresas lácteas nos permitió definir una estrategia de acceso al mercado eficiente y efectiva.

Relación con el Cliente: En la metodología de Lean Canvas, se subraya la importancia de las relaciones con los clientes. Lechería La Marquesa busca establecer relaciones cercanas con los consumidores mediante visitas, garantizando que reciban leche de alta calidad de manera directa del productor. Esta cercanía también permite construir relaciones de confianza que son fundamentales para fidelizar a los clientes.

Estructura de Costos y Fuentes de Ingreso: El modelo Canvas ayudó a identificar los costos asociados con la producción de leche, desde la alimentación del ganado hasta el proceso de ordeño y el mantenimiento de las instalaciones. También permitió proyectar las fuentes de ingresos a través de la venta directa de leche cruda y sus derivados. Se asegura un margen adecuado entre el costo de producción y el precio de venta, lo que permite ofrecer precios competitivos y atractivos para los consumidores.

Problemas y Soluciones: El Lean Canvas también ayudó a identificar los problemas clave que enfrenta el negocio, como la escasez de hatos lecheros en la región y la falta de productos lácteos de alta calidad. La solución propuesta es mejorar la genética del ganado, proporcionar cuidados especiales y aplicar fertilizantes orgánicos para asegurar la calidad del pasto, lo que mejora directamente la calidad de la leche.

Conclusiones

Identificación de la Demanda de Mercado: A través del uso del Lean Canvas, se identificaron claramente las oportunidades en el mercado de leche cruda, tanto en el consumo doméstico como en el sector comercial (hoteles, restaurantes, empresas lácteas). La reducción en la producción de leche en la región crea una oportunidad significativa para Lechería La Marquesa de llenar este vacío en el mercado con un producto de alta calidad.

Propuesta de Valor Clara y Diferenciada: La propuesta de ofrecer leche cruda 100% natural, sin aditivos ni químicos, responde a una necesidad creciente de los consumidores interesados en productos orgánicos y saludables. Este enfoque, combinado con el bienestar animal y la atención al medio ambiente, posiciona a Lechería La Marquesa como una marca diferenciada en el mercado local.

Modelo de Distribución Directa: El análisis de los canales de distribución mostró la importancia de las ventas directas, tanto para consumidores finales como para grandes compradores. Las visitas regulares a diferentes localidades permiten establecer relaciones de confianza y asegurar la fidelización de clientes, mientras que la venta a empresas lácteas y restaurantes amplía el alcance del negocio.

Sostenibilidad a Largo Plazo: Gracias a la implementación de buenas prácticas de manejo del ganado y la mejora continua en la calidad de la leche, Lechería La Marquesa está posicionada para mantenerse competitiva a largo plazo. La inversión en la genética del ganado, la mejora en los procesos de ordeño y el mantenimiento de los potreros asegura la sostenibilidad del negocio tanto en términos de calidad del producto como en la rentabilidad.

Rentabilidad y Competitividad: El análisis de costos y precios realizado en el Lean Canvas muestra que es posible mantener un margen adecuado entre los costos de producción y los precios de venta. Esto permite a Lechería La Marquesa ofrecer precios competitivos sin sacrificar la calidad del producto. Además, la estrategia de precios justos satisface tanto a los consumidores como a los clientes comerciales.

Beneficios Sociales y Económicos: A través de este análisis, también quedó claro que Lechería La Marquesa no solo busca beneficios económicos para la familia propietaria, sino que también tiene un impacto positivo en la comunidad local. Al generar empleo y contribuir al desarrollo económico regional, el negocio se posiciona como un motor de crecimiento para la región, apoyando la economía local y la sostenibilidad del sector agrícola y ganadero.

El uso de la metodología Lean Canvas ha permitido estructurar el negocio de manera eficaz, enfocándose en la identificación de las principales necesidades del mercado, el diseño de una propuesta de valor sólida y la definición de estrategias claras de distribución y precios. Esto asegura que Lechería La Marquesa no solo cubra las necesidades de sus consumidores y clientes, sino que también esté bien posicionada para un crecimiento sostenible y rentable.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

El sector lácteo, a nivel mundial, ha experimentado un crecimiento sostenido debido a la creciente demanda de productos derivados de la leche, como el queso, la mantequilla, y la leche misma, que siguen siendo parte esencial de las dietas por su alto valor nutricional. Este mercado ha visto un incremento en la producción, alcanzando en 2022 una cifra superior a los 540 millones de toneladas de leche, destacándose la leche de vaca como el principal generador de ingresos dentro de la industria lechera, siendo un alimento fundamental en muchas culturas debido a su aporte de proteínas, calcio, vitaminas y otros nutrientes esenciales para la salud humana.

A pesar del auge de las bebidas vegetales, que en ciertos mercados han ganado popularidad, la leche sigue siendo la opción preferida por millones de consumidores debido a sus beneficios nutricionales, especialmente en etapas clave de la vida como la niñez, la adolescencia, y la menopausia en mujeres. A nivel mundial, el consumo de leche se aproximó a los 368 millones de toneladas en 2021, lo que refleja un consumo per cápita creciente.

Análisis del sector lácteo a nivel nacional (Colombia)

En Colombia, la ganadería bovina representa una de las actividades agropecuarias más relevantes, siendo fundamental para la economía rural del país. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), en 2022, Colombia produjo 7.211 millones de litros de leche, con más de 321.000 productores de leche en todo el territorio nacional. Este sector contribuye significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) del país, alcanzando una participación aproximada del 1.5% del PIB agropecuario. De este porcentaje, el 1.1% proviene de la producción primaria de leche, mientras que el restante 0.4% se deriva de la elaboración de productos lácteos. Este peso en la economía es aún mayor si se tiene en cuenta que el sector lácteo emplea directamente a más de 700.000 personas, lo que equivale a aproximadamente el 16% del empleo agropecuario en el país.

El consumo per cápita de leche en Colombia también ha mostrado una tendencia ascendente durante las últimas décadas, aunque se ha observado una ligera disminución en los últimos años. En 2023, el consumo promedio por persona fue de 151 litros, lo que representó una pequeña caída en comparación con los 152 litros consumidos en 2022. Esta caída de 1 litro por persona, sin embargo, es menos significativa si se compara con las fluctuaciones en otros productos de consumo masivo. El consumo per cápita de leche, aunque moderadamente reducido, sigue siendo un indicador clave de la importancia del sector lácteo dentro de la canasta básica de los colombianos.

Análisis del sector lácteo a nivel departamental (Tolima)

En el departamento del Tolima, el sector lácteo también juega un papel crucial. Según datos del Comité de Ganaderos del Tolima, la producción diaria en la región asciende a 800.000 litros de leche, siendo la mayor parte de esta producida por pequeños y medianos ganaderos que, en su mayoría, operan con sistemas de ganadería doble propósito, destinados tanto a la producción de carne como de leche. En este sentido, la ganadería del Tolima ha sido históricamente importante, pero enfrenta varios retos, como el aumento en el costo de insumos básicos como la urea, lo que afecta directamente los costos de producción y, en consecuencia, los precios al consumidor.

Además, se estima que en la región del Tolima, entre el 40% y 50% de la producción láctea se destina al mercado informal. Esto refleja una de las problemáticas que enfrenta el sector en la región: la falta de infraestructura adecuada y la informalidad que aún predomina en muchas áreas de la producción. Sin embargo, los esfuerzos por parte del gobierno y asociaciones como Fedegán y el programa de Ganadería Colombiana Sostenible han promovido la capacitación de los productores para mejorar las prácticas de manejo pecuario y la calidad de la leche.

A nivel local, municipios como Cajamarca, Roncesvalles y Murillo se destacan como importantes focos de producción lechera, con asociaciones como Apreleche, que permiten a los pequeños y medianos productores acceder a mercados más amplios, como el de la empresa Colanta, que compra la producción local garantizando su comercialización y asegurando precios estables para los productores.

Perspectivas de crecimiento y desafíos

A pesar de los retos, el sector lácteo en Colombia y en el Tolima tiene un gran potencial de crecimiento. El país sigue siendo uno de los líderes del mercado lácteo en América Latina, con exportaciones de lácteos que han aumentado considerablemente, alcanzando un valor de 2.862 millones de dólares en 2021. Este crecimiento es impulsado por la calidad de la leche colombiana, que es reconocida por sus altos niveles de grasa y proteína, características que la hacen competitiva a nivel internacional.

En términos de crecimiento futuro, el sector lácteo podría beneficiarse de un aumento en la demanda interna debido a una mayor conciencia sobre los beneficios nutricionales de la leche y sus derivados. Además, el impulso a la reconversión ganadera y la mejora de la infraestructura para el manejo de la leche podría reducir la informalidad y mejorar la competitividad de los productores colombianos en el mercado global.

El crecimiento de este sector no solo dependerá de las mejoras en la calidad y en los procesos de producción, sino también de un apoyo sostenido a los pequeños y medianos productores, quienes constituyen una parte significativa de la producción lechera en Colombia y en el Tolima. La implementación de políticas públicas y programas de apoyo a la agroindustria láctea, así como la expansión de la infraestructura de acopio y comercialización, serán factores determinantes para asegurar la competitividad del sector en el futuro.

El mercado lácteo en Colombia, y en particular en el Tolima, sigue mostrando un crecimiento estable en términos de producción y consumo, respaldado por la importancia de la leche en la dieta diaria de los colombianos y la creciente demanda de productos derivados. Sin embargo, para aprovechar todo su potencial, será esencial abordar los desafíos relacionados con la informalidad, los costos de producción, y la necesidad de mejorar la infraestructura en el sector. De esta forma, el sector lácteo no solo podrá fortalecer su posición en el mercado nacional, sino también continuar expandiendo su presencia en los mercados internacionales.

El Plan de Desarrollo Nacional "Potencia Mundial de la Vida" del gobierno colombiano establece una serie de lineamientos y políticas orientadas a fortalecer la competitividad del país mediante la inclusión de sectores estratégicos como la agricultura, la agroindustria y la sostenibilidad ambiental. Este plan destaca la importancia de promover el crecimiento económico con equidad social, impulsando la creación de empleos, el fortalecimiento de la infraestructura y la mejora de la calidad de vida de los colombianos. En este sentido, el emprendimiento en el sector lácteo, al alinearse con los objetivos de mejorar la productividad del campo, generar empleo rural y garantizar la seguridad alimentaria, puede aprovechar las políticas de apoyo a la agroindustria, los incentivos fiscales, y la capacitación en buenas prácticas productivas que ofrece el gobierno. Además, el Plan de Desarrollo pone énfasis en la sostenibilidad y la economía circular, lo que impulsa a los emprendedores a adoptar tecnologías que optimicen los recursos y minimicen los impactos ambientales, contribuyendo así al desarrollo integral del sector. Este marco estratégico favorece la competitividad del sector lácteo y ofrece una plataforma para acceder a mercados nacionales e internacionales, mejorando tanto los ingresos como la rentabilidad de los emprendimientos.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logística de Distribución	Otro, ¿Cuál?
--------	--------------	--------------------------------------	---------	---------------------------	--------------

Finca Alta Clara	La Finca Alta clara esta ubicada en la vereda la cerrajosa del municipio de Cajamarca con limite al municipio de Ibagué, la finca alta clara se ubica a 1800 metros sobre el nivel del mar, posee una tierra rica en pastos de corte para ganadería, esta ubicada a 90 minutos por trocha de la carretera panamericana que comunica al municipio de Cajamarca e Ibagué. Alta clara se enfoca en cría y lechería lo cual les garantiza una producción diaria importante para el lugar donde están situados.	Ofrece leche cruda de vaca Gyr	Diariamente vende 1 tanque de 450 litros de leche a un precio de 3.500 el litro	Los dueños de la finca Alta Clara realizan la comercialización ellos mismo la leche en la ciudad de Ibagué, la comercializan en los barrios de chapetón, Ricaurte, Galan, centro y Belén, esto les permite tener una ganancia mayor invirtiendo mayor tiempo de trabajo, esto les permite mejorar las finanzas de la finca y poder adquirir un musculo financiero importante para la realización de proyectos de infraestructura ya sea en el proceso de extracción lechera, casa y/o vías. La comercialización se realiza por medio de un vehículo	La finca alta clara posee una infraestructura, áreas de ordeño tecnificadas, cercos y corrales en perfecto estado y cuentan con personal calificado para desarrollar las tareas diarias las cuales valen la pena por el método de comercialización que poseen, teniendo ganancias mayores realizando la misma actividad que las demás, sin embargo poseen varias desventajas como el estado de la vía, no poseer un plan B al momento de una falla mecánica del vehículo que transporta el líquido, no realizar un proceso de conservación
------------------	--	--------------------------------	---	---	--

				adecuado para el transporte de alimentos que realiza un recorrido fijo todos los días, ya que la leche cruda no se puede consumir después de 24 horas de haberse extraído.	de la leche puede incurrir en la proliferación de microorganismo que pueden llegar a afectar la salud de sus clientes. Esta falta de garantía puede incurrir en multas por la secretaria de salud o simplemente una visita de entes gubernamental es como el INVIMA
Finca El Tavor Propietario: Helman Silva	La Finca El Tavor está ubicada a 8.6 kilómetros del corregimiento de toche sobre la vía a Toche – Salento, es una finca de gran extensión de tierras ganaderas y con un bosque de palma de cera muy bien cuidado en su parte alta, La finca el Tavor posee varios	Ofrece leche cruda de vaca normanda	Diariamente vende 12 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 480 litros de leche a un precio de 1.800 a 2.200 el litro	El Sr Silva propietario de La Finca El Tavor a confiado en la comercialización de la leche al Sr. Juan Carlos Bedoya, un reconocido comerciante de leche cruda de la región que por su trayectoria brinda tranquilidad a los productores de leche de la	El Señor Silva es el presidente de la junta de acción comunal de la vereda La Ceja, es una persona que ha logrado traer proyectos de gran impacto a la región como la instalación de placa huellas en puntos críticos de la carretera y la instalación de la red

afluentes de agua que son aprovechadas de extremo a extremos surtiendo de agua el hayo lechero y ganadería de ceba. La finca el Tavor le apuesta al Ecoturismo que se entrelaza con la actividad ganadera de la finca, ofreciendo leche y su variedad de preparaciones, carne de distintos cortes y presentaciones, la facilidad que le da a la finca el Tavor de realizar estas actividades es su cercanía a la carretera principal y su adecuación de caminos en piedra para los corridos guiados.

región. El Sr. Bedoya, realiza la recepción de la leche en vehículos especializados para el transporte de alimentos, realiza el acopio y posteriores venta a particulares y empresas lácteas ya que el Sr. Bedoya distribuye sus productos tanto en el municipio de Salento como en la ciudad de Armenia en el departamento del Quindío. Gracias a esta asociación estratégica, la lechería El Tavor no solo ha fortalecido su presencia en el mercado local, sino que también ha logrado expandir su alcance hacia nuevas audiencias, consolidando así su

eléctrica ya que la vereda la Ceja era la única que no contaba con energía eléctrica del municipio de Cajamarca, la Finca el Tavor posee fortalezas muy marcadas como su organización, tecnificación, trayectoria, diversificación de productos agrícolas, trabajadores con gran trayectoria en el manejo de ganadería sin embargo la única desventaja que posee es la falta de genética pura lechera en su hato, posee vacas que no superan los 8 litros de leche diarios, si se tuviera una genética establecida con una trazabilidad en

				reputación como proveedor confiable de lácteos frescos y de alta calidad en toda la zona.	el tiempo se podría aumentar a mas de 15 litros por vaca, el Sr Silva ha tenido comunicación con ASONORMA NDO para iniciar su proceso de caracterización y mejora genética de du hato lechero
Finca Gallego - Propietario Álvaro Lozano	La finca Gallego está ubicada a 6.3 kilómetros del corregimiento de toche del corregimiento del municipio de Ibagué a lo largo de la vía a Salento. Esta ubicación privilegiada en medio de grandes cantidades de bosque de palma de cera y con suelos donde brota agua sulfatada del volcán cerro Machín y montes	Ofrece leche cruda de vaca.	Diariamente vende 10 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 400 litros de leche a un precio de 1.800 a 2.200 el litro	El propietario de La Lechería Gallego ha construido una relación comercial sólida con el Sr. Juan Carlos Bedoya, un reconocido comerciante de leche cruda de la región. El Sr. Bedoya, especializado en la acopio y distribución de productos lácteos, ha confiado en la trayectoria y compromiso de la finca gallego lo cual permite	El arduo trabajo realizado por los dueños de la finca Gallego he logrado consolido un trabajo de ordeño y comercializaci ón robusto ya que en el mercado de leche de la vereda es un protagonista importante. La finca Gallego se ha sostenido por tradición un terreno de más de 500 hectáreas que

vírgenes de los cuales brota agua pura que corre por quebradas y ríos dn los cuales por sistemas de bombeo llegan a los bebederos de las vacas. La finca Gallego hace 40 años era una gran hacienda de más de 2.000 hectáreas adecuada al cultivo de papa y al ganado de ceba, con el paso de los años esta actividad ha venido cambiando y aunque se sigue criando ganado de engorde la ganadería lechera se ha convertido en su principal ingreso económico. Con la instalación de la red eléctrica en la vereda ha podido mejorar su hato lechero

que la leche llegue a un mercado más amplio, ya que el Sr. Bedoya distribuye sus productos tanto en el municipio de Salento como en Armenia. Gracias a esta asociación estratégica, la lechería Gallego no solo ha fortalecido su presencia en el mercado local, sino que también ha logrado expandir su alcance hacia nuevas audiencias, consolidando así su reputación como proveedor confiable de lácteos frescos y de alta calidad en toda la zona.

lo diversifican en ganadería de ceba y lechería. Inicialmente, la finca se dedicaba a la agricultura de papa principalmente por sus suelos volcánicos y clima frio, pero con el pasar de los años se inclinaron por la ganadería y con ello sus beneficios de diversificación en ganadería de ceba, cría, lechero y doble propósito. El trabajo de esta finca ha sido organizado y tecnificado por la asesoría de personal experto en el tema de la Asociación de normando ASONORMA NDO, lo que demuestra un compromiso firme con la mejora y el crecimiento continuo. Sin

	realizando inseminación artificial, instalar equipos de corte y ordeño hasta un cuarto frio.				embargo, como en todo negocio, existen debilidades y fortalezas que deben abordarse estratégicamen te. Una debilidad identificada es la falta personal encar
Finca La Leona Propietario: José Alviar	La Finca La Leona está ubicada a 7 kilómetros del corregimiento de toche sobre la vía a Toche – Salento, La Finca La Leona esta ubicada en la parte alta de la cordillera a unos 2.900 metros sobre el nivel del mar al cual el brinda un clima trópico andino alto, su ingreso es por la finca la carbonera y se ubica a unos 45 minutos de la carretera principal. Posee carretera	Ofrece leche cruda de vaca, queso campesino, cuajada y yogurt	Diariamente vende 20 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 800 litros de leche a un precio de 1.800 a 2.200 el litro	El propietario de la Finca La Leona ha cimentado bajo los valores del respeto y el compromiso un lazo comercial de más de 20 años en la venta y compra de leche cruda al Sr Bedoya, el Sr Bedoya inicio su actividad comercial con la leche producida por la finca la Leona lo cual genera un compromiso mutuo importante. El Sr. Bedoya posee un	La capacidad física, intelectual y mental de la familia Alviar ha logrado sobrepasar a un sinnúmero de sucesos que les han permitido mantenerse en el dinamismo económico de la región, la respetada familia en la actualidad ha implementado buenas prácticas de ordeño, implementan ordeño mecánico, acopia en tanques en acero

que ingresa hasta la casa lo cual permite un fácil acceso y transporte de la leche, igualmente por ser una tierra ubicada en lo mas alto de la montaña si clima contrarresta la aparición de paracitos como la garrapata y enfermedades como la fiebre bobina. Sus dueños, la familia Alviar viven en la finca lo cual les permite tener un control total de las actividades económicas que se generen allí.

vehículo adaptado para el transporte de leche cruda el cual puede ingresar hasta la casa lo que genera una comodidad al momento de la comercialización, El Sr. Bedoya distribuye sus productos tanto en el municipio de Salento como en Armenia. Gracias a esta asociación estratégica, la finca la leona ha podido afrontar desafíos climáticos y de orden público. La finca la leona es la que posee la mayor confiabilidad para el Sr Bedoya, lo cual le garantiza venta fija de sus productos lácteos.

inoxidable y transporte directo al carro por sistema de bombeo. Esto les da una ventaja importante respecto a las otras fincas lecheras, ya que los comerciantes buscan ese tipo de prácticas y producto final, en perfecto estado. La finca la leona posee una desventaja principal y es la temperatura promedio de la finca ya que puede llegar en horas de la madrugada a 2 grados, lo cual dificulta el ordeño y hace que se requieran otros insumos para su recolección como calentadores, toallas térmicas, café caliente etc. La finca La Leona hace parte de la

					Asociación de normando ASONORMA NDO, por lo cual reciben asesoramiento técnico y veterinario
Finca La Primavera	La finca La Primavera se encuentra ubicada en la vía que comunica al municipio de Cajamarca y el corregimiento de Anaime, tomando aproximadamente 15 minutos desde Cajamarca a la finca, su casa y punto de ordeño se encuentra a orilla de la carretera, cuenta con acueducto municipal, servicios públicos completos y transporte público cada 15 minutos. Su ubicación la hace bastante competitiva ya	Ofrece leche cruda de vaca normanda	Diariamente vende 15 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 600 litros de leche a un precio de 2.200	La finca la Primavera le vende exclusivamente a la empresa APROLECHE ya que se encuentra asociado desde el año 2010, APROLECHE diariamente envía el vehículo recolector por la vía al cañón de Anaime pasando por la finca la primavera, APROLECHE es el mejor aliado que ha beneficiado a la finca la primavera sosteniendo precios en momentos de crisis climática, variación del precio internacional y	La finca la primavera posee ventajas extraordinarias para el buen ejercicio de la ganadería lechera como lo es su cercanía con el municipio de Cajamarca, acceso a un gran afluente de agua apta para el consumo animal, acceso directo por carretera pavimentada hasta el lugar de ordeño y su clima templado., sin embargo se evidencio una desventaja notable ante sus competidores y es la falta de organización y

que la inversión y tiempo requerido para la venta del producto se reduce sustancialment e y el beneficio es el mismo, La finca la primavera es asociada de APROLECHE lo cual le brinda garantías de venta y un precio estable en el tiempo. Por al lado de la finca pasa el rio Anaime que es un gran cause de agua que surte la finca de agua para la ganadería, esto garantiza el líquido vital para la producción de leche. Igualmente, por la facilidad de acceso que cuenta la finca los insumos que adquiera la puedes descargarse

factores externos como la pandemia del COVID 19 y les ofrece a sus asociados descuento en abonos, accesorios requeridos para la actividad ganadera y alimento animal lo que lo hace mucho más atractivo al ganadero. La empresa APROLECHE toma la leche de la finca la primavera para la transformación y así otorgarle un valor agregado que dinamiza la económica y le brinda mayores alternativas de alimento a la población en general

trazabilidad de la actividad lechera, no está documentado la caracterización genética de las vacas que componen el hato lechero, esto hace que se pierda competitividad en el mercado y no se puedan tomar decisiones basadas en datos y documentos

	directamente en la zona de ordeño como la recepción de la leche.				
Finca lechera Galleguito	<p>Lechería Galleguito está ubicada a 5.3 kilómetros del corregimiento de Toche, en el municipio de Ibagué, a lo largo de la vía hacia Salento. Esta ubicación privilegiada no solo la convierte en un punto de venta y compra de leche, sino también en un lugar accesible para los productores y compradores de la región, donde se reúnen para realizar negocios relacionados con la leche y la ganadería. La finca Galleguito se encuentra a 2,300 metros sobre el nivel del mar, en un</p>	<p>El producto principal de la competencia es leche cruda de vaca normanda, extraída mediante ordeño manual. Este proceso tradicional permite conservar el sabor y la textura natural de la leche, lo cual puede resultar atractivo para clientes que valoran la frescura y autenticidad de productos artesanales. Además, el uso de vacas normandas, conocidas por su capacidad de producir leche de alta calidad y buen contenido de grasa y proteínas,</p>	<p>Finca Lechera Galleguito mantiene una estrategia de precios competitiva dentro del mercado local, vendiendo leche cruda a un precio de \$1.800 por litro. Este precio es atractivo para compradores cercanos y comerciantes de la región, dada la alta demanda de productos lácteos frescos. La venta de 240 litros diarios representa un flujo constante de ingresos, aunque el precio también refleja la competencia en la región. Sin embargo, el costo de</p>	<p>La logística de distribución de Finca Lechera Galleguito se apoya en una relación comercial estratégica con el Sr. Juan Carlos Bedoya, quien se encarga de la distribución de la leche a municipios cercanos como Salento y Armenia. Gracias a esta alianza, la finca no solo tiene acceso a una red de distribución eficiente y de confianza, sino que también logra abarcar mercados urbanos y rurales, expandiendo su presencia más allá del área inmediata. Esta red de</p>	<p>Fortalezas: La ubicación estratégica cerca de los centros turísticos de Toche y Salento le permite a la Finca Galleguito acceder a un flujo constante de clientes locales y turistas en busca de productos frescos. Además, su experiencia en el manejo lechero ha consolidado una reputación positiva en la región. Oportunidades: Existe la posibilidad de expandir su línea de productos lácteos o implementar mejoras</p>

	<p>terreno rico en pastos abundantes. La proximidad a Toche y Salento, centros de actividad rural y turística de gran relevancia en la región, garantiza un flujo constante de clientes en busca de productos lácteos frescos y de alta calidad.</p>	<p>aporta un valor diferencial al producto. La oferta de leche cruda implica que el producto no ha pasado por procesos de pasteurización, lo que atrae a consumidores que buscan una experiencia más genuina y productos menos procesados. Sin embargo, esta característica también puede limitar el mercado a consumidores que están familiarizados con los cuidados necesarios al consumir leche cruda, dado que puede representar mayores riesgos de salud en comparación con la leche pasteurizada.</p>	<p>producción, basado en el ordeño manual y el tamaño actual del rebaño, puede limitar la capacidad de aumentar el volumen sin incrementar el costo de producción. En este contexto, Finca Lechera Galleguito debe considerar una posible estrategia de diversificación de productos lácteos o una optimización de costos, especialmente en la mejora genética de las vacas, para aumentar la rentabilidad sin perder su competitividad en precio frente a otros productores.</p>	<p>distribución contribuye al crecimiento continuo del negocio, permitiendo que la leche fresca llegue a una mayor audiencia. A pesar de las ventajas de la alianza, la dependencia de un único distribuidor podría ser un riesgo en caso de dificultades logísticas o cambios en las condiciones del mercado, lo que podría poner en peligro el flujo de ventas.</p>	<p>genéticas para aumentar la producción y calidad de la leche. También podría aprovechar su proximidad a mercados turísticos para ofrecer productos diferenciados. Debilidades: La falta de genética lechera pura limita la capacidad de mejorar la calidad y producción de la leche. Además, la dependencia de un solo distribuidor podría poner en riesgo la estabilidad de la distribución. Amenazas: La competencia en la región, junto con posibles fluctuaciones en los precios de insumos, podría afectar su rentabilidad.</p>
--	--	---	---	---	--

Finca Los Trópicos Propietario: Carlos Cardona	La Finca Los Trópicos está ubicada a 9.5 kilómetros del corregimiento de toche sobre la vía a Toche – Salento. La finca los trópicos poseen una característica especial y es su estrecha relación con el volcán cerro machín ya que en la parte baja de la finca brotan aguas termales provenientes de la actividad volcánica la cual han sido adecuado para su uso recreacional, la finca cuenta con aproximadamente 400 hectáreas de tierras en las cuales realizan actividades ganaderas, agrícolas y ecoturismo. La finca los trópicos se encuentren en	Ofrece leche cruda de vaca normanda	Diariamente vende 12 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 480 litros de leche a un precio de 1.800 a 2.200 el litro	El Sr Cardona propietario de La Finca Los Trópicos ha consolidado una relación de más de 20 años con el comerciante de leche más importante de la región que es el Sr. Juan Carlos Bedoya, La finca los trópicos junto al Sr Bedoya día a día logran sacar al mercado leche de gran valor nutricional, 100% natural y libre de agentes externos lo que le he permitido al Sr Bedoya consolidarse en municipios de Salento y Finlandia como un comerciante fiable, que ofrece productos de alta calidad y con precios exequibles para sus clientes y consumidores. El reconocido	La finca los trópicos han venido desarrollando una actividad ganadera por años de una manera organizada y fiable, llevando registros contables, registro de nacimientos y caracterización de padres y madres de las crías nacidas en la finca, poseen un sistema de bombeo de agua pura por medio de una bomba de golpe de ariete que facilita el liquido vital a su ganadería, extraen la leche por medio de ordeño mecánico con sistema de motor a gasolina o eléctrico con un tiempo de ordeño de 1 hora por cada 20 vacas, estas
--	---	-------------------------------------	---	---	--

	la zona media de la falda de la montaña a unos 30 min de la carretera principal, sus vías internas son caminos amplios que facilitan el transporte de leche por medio de mulas cargadas con 2 cantinas de leche cada una con un máximo de 6 mulas diarias. La finca se sitúa alrededor de los 2600 metros sobre el nivel del mar, lo que representa un clima frío, altas precipitaciones y suelos ricos, lo que lo hace un lugar ideal para ejercer la ganadería			comerciante ha generado la capacidad financiera a la Finca Los trópicos para poder apalancar sus demás proyectos agrícolas y ecoturísticos permitiéndole a la familia Cardona mejor calidad de vida y otorgarle la oportunidad de diversificar sus ingresos.	ventajas que posee la finca Los Trópicos le garantizan una estabilidad en el tiempo para su negocio, sin embargo se ha evidenciado una desventaja clave frente a las otras fincas y es la falta de accesos de buen estado, ya que los caminos adecuados al interior de la finca son bastantes rústicos y muy estrechos, imposibilitando un tránsito sencillo y presentando un alto riesgo de accidentalidad.
Finca Moralia	La Finca Moralia está ubicada en el cañón de Anaime a 6 kilómetros del corregimiento de Anaime,	Ofrece leche cruda de vaca normando	Diariamente vende 20 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 800 litros de leche a un	La finca Moralia vende la totalidad de su leche a APROLECHE, por ser un socio activo de la asociación	La finca Moralia posee una trayectoria sólida en el negocio de la ganadería tanto de leche como engorde y

esta finca es una de las pocas que quedan en el cañón de Anaime - Las Hermosas que aun poseen un hato ganadero considerable, La finca Moralia esta ubicada sobre la carretera que conduce del corregimiento de Anaime al sector llamado Potosí, es una finca de 900 hectáreas posicionada sobre los 2800 metros sobre el nivel del mar que lo hace un área propicia para la actividad ganadera, la finca Moralia posee aproximadamente 100 vacas lecheras normandas que por más de 50 años han generado trabajo, aumento económico y

precio de 1.800 a 2.200 el litro

esta adquiere el compromiso de comprarle la totalidad de la leche que la finca produzca, esta relación comercial es de gran importancia para la finca Moralia ya que asegura la venta de la leche y recibe descuentos en insumos, veterinarios, asesorías técnicas entre otras. APROLECHE por su lado realiza la transformación de leche cruda en distintos productos como queso campesino, quesillo, queso mozzarella, queso pera, leche pasteurizada, kumis y yogurt que comercializa en supermercado de cadena y tiendas locales,

levante, es una de las fincas lecheras insignia del municipio de Cajamarca, es una finca con infraestructura basada en el negocio de la leche, posee corales en tubo galvanizado, ordeño automatizado, sistema de transporte de leche a tanques de acero inoxidable por medio de bombeo, personal capacitado en el manejo de el hato y la leche extraída, su genética lechera es muy relevante ya que poseen vacas holandesas de toros franceses que otorgan una cantidad de leche mayor y mejores crías. Según lo visto en la finca no poseen ninguna desventaja en

	alimenticio del municipio de Cajamarca. La finca Moralia esta presente como socio activo de Aproleche la asociación de productores de leche de Cajamarca y Anaime desde el año 2005, brindándole garantías lecheras, insumos y transformación de la leche cruda.			por más de 20 años han posicionado la marca siendo un aliado estratégico de los ganaderos lecheros del municipio. APROLECHE posee una política de regulación de precios que permite tener una base del precio de la leche en la región y aporta un beneficio al ganadero al no verse afectado por la fluctuación del precio nacional y nunca llegando a vender por debajo del precio base.	el negocio de la leche sin embargo se evidencio una desventaja que a mediano largo plazo puede afectar el negocio como lo es la reducción de hatos lecheros en el cañón de Anaime que han sido sustituidos por cultivos de aguacate Hass, esto hace que a futuro APROLECHE no envíe más vehículo para su compra y tengan que cambiar su actividad económica
Finca Volcanes propietarios: Saul Villamil	La Finca Volcanes está ubicada a 8 kilómetros del corregimiento de Toche sobre la vía a Toche – Salento. La casa de la finca se encuentra a unos 20	Ofrece leche cruda de vaca, queso, cuajada, yogurt, queso crema, crema de leche. (Productos ofrecidos a los visitantes principalmente).	Diariamente vende 10 cantinas de 40 litros lo que corresponde a 400 litros de leche a un precio de 1.800 a 2.200 el litro	Le vende la leche al Sr Evaristo Rincón un comerciante recientemente llegado a la veredera que en la actualidad acopia leche y	El compromiso que tiene la finca volcanes y sus propietarios la familia Villamil es de total relevancia para la vereda la ceja y sus alrededores

minutos por camino real de la carretera, sin embargo, La finca volcanes posee un diferenciador crucial a diferencia de las demás fincas y es su bosque de palma de cera, el árbol nacional de Colombia y que tiene presencia de mas de 8.000 ejemplares en sus límites, lo cual genera la visita de cientos de turistas extranjeros que buscan conectar con la naturaleza y generar una conexión con este árbol tan especial, la finca Volcanes promueve un plan de armonía entre la palma de cera y la actividad ganadera y agrícola de la

distribuye al corregimiento de Toche y las familias que habitan en la vía a Cajamarca, el señor Rincón se ha caracterizado por su cumplimiento en los pagos y su compromiso de compra de leche en la vereda, el señor busca aprovechar la gran afluencia de deportistas y turistas que llegan al corregimiento de toche desde la ciudad de Ibagué y desde el municipio de Cajamarca. El Sr Rincón adecuo si vehículo particular 4x4 con tanques de plástico de 200 litros cada uno, adecuando un total de 8 tanques, lo que le permite adquirir 1.600 litros de leche

como lo son Salento, Vereda Dantas y Toche, ya que en los últimos 5 años el aumento de turistas extranjeros y nacionales a su finca ha significado ingresos importantes para la región en sectores como transporte, culinaria, guías turísticos, traductores, mercados campesinos, servicio de avistamiento de aves, servicio de siembra de pala de cera (viveros) , sin embargo existe unas desventajas muy puntuales y es el deterioro que se ha evidenciado en pastos por el transito de personas y carros,

	<p>finca, esto con el fin de demostrar que se puede generar diversificación económica sin afectar nuestro árbol nacional. La finca volcanes al generar gran tráfico de turistas principalmente extranjeros garantizando que gran parte de su extracción de leche se le ofrezca a sus visitantes</p>			<p>cruda diarios de la vereda la Ceja y la vereda de dantas, esta actividad ha permitido tener más alternativas de comercialización en la región y con ello mayor interés de volver a estructurar hatos lecheros en la zona</p>	<p>contaminación por plásticos de un solo uso, contaminación del aire por medio de fogatas en las noches, contaminación auditiva por aglomeración de personas, música de carros y cabinas. Esto repercute en el cuidado que debe tener el ecosistema donde habita el loro orejiamarillo único en el mundo. Sin embargo, también se evidencian ventajas tanto lechereas</p>
<p>La Lechería La Carbonera</p>	<p>Lechería La Carbonera se encuentra estratégicamente ubicada a 7.3 kilómetros del corregimiento de Toche, en la vía a Salento, en una zona volcánica que</p>	<p>La Lechería La Carbonera se dedica a la producción de leche cruda de vaca normanda, extraída mediante ordeño mecánico, lo que garantiza</p>	<p>La Lechería La Carbonera tiene una estrategia de precios que oscila entre los \$1.800 y \$2.200 por litro de leche, dependiendo de factores como la</p>	<p>La Lechería La Carbonera tiene una logística de distribución robusta, apoyada por su relación comercial con APROLECHE y su asociación con el Sr. Juan</p>	<p>Fortalezas: La lechería goza de una sólida reputación en la región, con más de 80 años de historia. Su localización estratégica, con pastos de excelente calidad debido</p>

<p>proporciona nutrientes ricos para los pastos. Esta ubicación es clave para la alta calidad de su leche, y la finca tiene la ventaja adicional de atraer a turistas debido a su bosque de palmas de cera, lo que refuerza su atractivo. La proximidad a Salento y a Cajamarca, dos puntos clave de la región agrícola, asegura una buena accesibilidad a mercados locales y consumidores. Esta localización permite que La Carbonera sea vista como un referente confiable en la producción lechera, con una sólida base de clientes tanto de la zona rural como de áreas</p>	<p>eficiencia y consistencia en la producción. La calidad de la leche se ve reforzada por los ricos nutrientes de los pastos de la zona volcánica, lo que da como resultado un producto de alta demanda. Además, la finca se destaca por su tradición y el conocimiento acumulado en la ganadería lechera, lo que le ha permitido establecer una reputación sólida en la región. El enfoque en leche cruda le permite mantener precios competitivos y aprovechar la preferencia local por productos frescos. Sin embargo, la dependencia exclusiva de leche cruda</p>	<p>demanda y las condiciones del mercado. Con una producción diaria de 600 litros, la finca mantiene una operación rentable, principalmente gracias a su volumen de ventas. Su precio es competitivo, aunque varía ligeramente en función de la calidad percibida y las negociaciones con sus principales clientes. Este modelo de precios permite a La Carbonera mantenerse como un actor dominante en la región, pero también está expuesta a los riesgos del mercado, como las fluctuaciones en los precios de los insumos o la competencia en los precios con</p>	<p>Carlos Bedoya. Aproximadamente el 80% de su producción se distribuye hacia el municipio de Cajamarca, mientras que el resto se dirige a Salento y otros mercados cercanos. Esta distribución garantiza un flujo constante de leche hacia diferentes puntos de venta, lo que ha consolidado su presencia tanto en el mercado local como en el regional. Además, la flexibilidad en su red de distribución le permite adaptarse rápidamente a cambios en las condiciones climáticas y logísticas, como el fenómeno de La Niña, que puede afectar el paso por</p>	<p>a la actividad volcánica, garantiza un producto de alta calidad. La asociación con APROLECHE y el Sr. Bedoya asegura un flujo constante de clientes y distribución. Oportunidades: La finca tiene la oportunidad de expandir su producción mediante la implementación de tecnologías que aumenten la eficiencia y capacidad de ordeño, mejorando aún más la calidad de la leche. Además, su atractivo turístico relacionado con las palmas de cera ofrece potencial para diversificar sus fuentes de ingresos. Debilidades: La falta de un plan de infraestructura</p>
---	---	---	---	---

	urbanas cercanas. Sin embargo, su acceso a mercados más lejanos podría verse afectado por condiciones climáticas extremas, lo cual representa un riesgo logístico.	limita la diversificación de la oferta y puede restringir su alcance a clientes que buscan productos pasteurizados o diferenciados.	otras lecherías locales.	carreteras hacia ciertos destinos. Sin embargo, la dependencia de unos pocos canales de distribución podría limitar el crecimiento en mercados más lejanos.	adecuado para el transporte de la leche y la dependencia de un sistema eléctrico inestable podrían afectar la eficiencia operativa. Amenazas: Los cambios climáticos extremos y las fluctuaciones en los precios de la leche podrían afectar la rentabilidad.
--	--	---	--------------------------	---	---

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Lechería La Marquesa es una empresa dedicada a la producción y comercialización de leche cruda de alta calidad, enfocada en la cría y manejo de ganado bovino de la raza normando. Esta raza, ideal para el trópico alto (por encima de los 2.500 metros sobre el nivel del mar) y climas frescos con temperaturas promedio de 10 grados, proporciona leche con características excepcionales debido a su genética adaptada. Las vacas son alimentadas exclusivamente con pasto natural en libre pastoreo, complementado con sal mineralizada, garantizando leche de calidad superior sin el uso de aditivos o alimentos procesados. Este manejo nutricional asegura un producto final de alta calidad, rica en nutrientes y libre de contaminantes químicos.

El proceso de ordeño se realiza mediante equipos mecánicos de última generación, lo que permite un manejo higiénico, eficiente y respetuoso con el bienestar animal. Este sistema no solo optimiza los tiempos de ordeño, sino que también reduce el riesgo de contaminación y protege la salud de las ubres, contribuyendo a la inocuidad de la leche. Se estima que La Marquesa puede ordeñar hasta 15 vacas por hora, asegurando una producción diaria constante y de alta calidad. La lechería será dirigida por Everardo Rodríguez Guevara, un experimentado ganadero con más de 20 años en el manejo de ganado bovino, quien busca con este proyecto ofrecer empleo y oportunidades de crecimiento económico para la región.

La experiencia y conocimiento de Everardo en la cría y manejo de ganado lechero son la base de este emprendimiento, que tiene como objetivo contribuir al desarrollo económico local y mejorar la calidad de vida en la zona rural. Las propuestas de valor de Lechería La Marquesa se centran en la producción de leche cruda sin aditivos, extraída de vacas normando en perfecto estado de salud, garantizando un producto de calidad extra para consumidores,

empresas de lácteos, hoteles y restaurantes. La lechería promueve un manejo ético de los animales, evitando el maltrato y garantizando prácticas de cuidado que refuerzan la confianza de los consumidores.

Además, La Marquesa también implementa prácticas agrícolas sostenibles, minimizando el impacto ambiental de la actividad ganadera. A través de la venta directa, se busca establecer relaciones comerciales a largo plazo con compradores clave en la región. Impactos Ambientales: La actividad ganadera, aunque esencial para la producción de alimentos y la economía local, tiene impactos ambientales que deben ser gestionados adecuadamente. En el caso de La Marquesa, la producción de leche cruda busca mitigar los efectos negativos mediante prácticas agrícolas y ganaderas sostenibles. La alimentación de las vacas a base de pastos naturales y el manejo de los recursos hídricos de manera responsable son fundamentales para reducir la huella ecológica de la lechería. Además, el proceso de ordeño con equipos mecánicos y el sistema de pastoreo libre ayudan a minimizar el uso de recursos procesados y el manejo intensivo de la tierra.

El manejo responsable de la finca incluye la preservación de los ecosistemas locales y el respeto por la biodiversidad, siendo conscientes de que la actividad ganadera puede contribuir a la deforestación o la sobreexplotación de los recursos naturales si no se controla adecuadamente. Con el fin de mitigar estos impactos, La Marquesa implementará prácticas de manejo agroecológico, como el control de la erosión del suelo, la conservación del agua y la promoción de la biodiversidad, apoyando la preservación del entorno natural. Clasificación CIIU 0141 - Cría de ganado bovino y bufalino: La actividad principal de Lechería La Marquesa está registrada bajo el código CIIU 0141, que corresponde a la "Cría de ganado bovino y bufalino", específicamente dedicada a la cría de ganado destinado para la producción de leche. Esta clasificación agrupa actividades relacionadas con la cría de ganado de razas especializadas en la producción lechera, como es el caso de la raza normando que selecciona y cría vacas con características genéticas para obtener altos rendimientos de leche de excelente calidad. El cumplimiento con las normativas y las buenas prácticas en la cría de ganado, asegurando la calidad del producto final, es clave para posicionar a la empresa como un referente en el mercado regional.

El proyecto Lechería La Marquesa no solo representa una oportunidad de negocio, sino también un motor de desarrollo socioeconómico para la región. Al ser una empresa enfocada en la producción de leche cruda de alta calidad, no solo ofrece productos lácteos a consumidores, empresas de lácteos, hoteles y restaurantes, sino que también promueve el crecimiento económico local mediante la creación de empleo directo e indirecto. La experiencia de más de 20 años de Everardo Rodríguez Guevara en el manejo de ganado bovino y su conocimiento del sector le permiten ofrecer un producto excepcional, pero también generar una cadena de valor que incluye la venta de animales, terneros, ganado gordo, y servicios relacionados como transporte y arriería. Esto beneficia tanto a la comunidad rural como a los pequeños productores, quienes se ven favorecidos por una economía dinamizada que involucra a todos los actores locales. La empresa, al comprometerse con la sostenibilidad y el bienestar animal, tiene un enfoque integral en el que se busca minimizar el impacto ambiental mediante prácticas agroecológicas, a la vez que se promueve una relación comercial justa y transparente con los actores del mercado. De esta forma, Lechería La Marquesa se convierte en un referente en la región, fomentando el bienestar económico y social a través de la producción responsable y la comercialización directa de productos lácteos de calidad superior.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Componente innovador o factor diferenciador del concepto de negocio

El modelo de negocio de **Lechería La Marquesa** se distingue por su enfoque integral y responsable que combina la alta calidad del producto con el compromiso con la sostenibilidad, el bienestar animal y el desarrollo socioeconómico de la región. En lugar de depender de prácticas convencionales de alimentación y ordeño, la lechería adopta técnicas innovadoras basadas en el **libre pastoreo**, la **suplementación natural con sal mineralizada**, y la

utilización de equipos mecánicos de ordeño. Estos elementos no solo aseguran una leche de calidad superior, sino que también minimizan el estrés en los animales, favorecen su salud y previenen la contaminación cruzada.

Uno de los aspectos diferenciadores clave del negocio es su **modelo de relaciones comerciales basadas en la confianza.** La lechería no se enfoca únicamente en una relación empresarial con sus clientes, sino que también establece vínculos personales y comunitarios, priorizando a personas conocidas y cercanas a la finca, quienes tienen un lazo de amistad con el productor. Esto permite un mercado más cercano, transparente y sostenible, donde los clientes son también parte activa en el proceso de producción y cuidado del ganado.

Otro factor innovador es el proceso **riguroso de selección y evaluación de los animales.** Antes de adquirir cualquier ejemplar, la empresa realiza un análisis detallado que involucra a **Asonormando** y otras asociaciones ganaderas de la región, para asegurar que las vacas adquiridas tengan una genética óptima. Este enfoque no solo busca maximizar la cantidad de leche producida, sino también la calidad genética de los animales para obtener vacas de alto rendimiento, minimizando riesgos de enfermedades y asegurando la rentabilidad del negocio. Además, se prioriza la compra de **vacas de segundo parto**, lo que ayuda a reducir complicaciones asociadas con el parto y garantiza una producción estable.

En un contexto local, **Lechería La Marquesa** busca ser un motor de revitalización de la actividad lechera en la región. En el municipio de Cajamarca, Tolima, la producción de leche ha disminuido debido a cambios en la actividad económica y la llegada de empresas extranjeras, lo que ha desplazado la ganadería tradicional. La lechería no solo busca proveer leche cruda de alta calidad, sino también inspirar a los ganaderos y agricultores locales a retomar y fortalecer la producción lechera, creando un impacto económico y social positivo en la zona.

Este modelo, que integra la sostenibilidad, la calidad genética del ganado, y una fuerte relación con la comunidad, posiciona a **Lechería La Marquesa** como un referente en la producción láctea en la región, brindando un producto único en el mercado.

Producto o servicio:

Análisis del concepto innovador del producto: Leche Orgánica

El producto de **Lechería La Marquesa** se distingue por ser leche cruda de **vaca normanda**, una raza especializada con genética lechera de alta calidad, alimentada exclusivamente con **pasto natural** y **suplementada con sal mineralizada**. Este enfoque, que no incluye aditivos ni sustancias químicas adicionales, resalta la **pureza y naturaleza orgánica** del producto, convirtiéndolo en una alternativa altamente atractiva para consumidores conscientes de los beneficios de productos sin procesar y más cercanos a los métodos tradicionales.

Una de las innovaciones clave en el proceso de producción es el uso de **ordeñadores mecánicos con bomba de vacío**, lo que garantiza la **inocuidad** del producto. Este sistema no solo previene la contaminación, sino que también **reduce el estrés de los animales** y el desgaste físico asociado al ordeño manual, lo que optimiza la calidad de la leche y mejora el bienestar animal. Además, al reducir el tiempo de ordeño, este proceso contribuye a la **eficiencia operativa** y permite asegurar la entrega constante y puntual del producto a los clientes.

Desde una perspectiva nutricional, la leche cruda de **Lechería La Marquesa** presenta un perfil excepcional que incluye **proteínas de alto valor biológico, hidratos de carbono, calcio, fósforo, y vitaminas A y B12**, elementos esenciales para la salud humana, especialmente en la formación de huesos y dientes. La leche proveniente de vacas normandas destaca particularmente por su alta **tasa de proteínas**, que en promedio alcanza los **34 gramos por kilo**, lo que la convierte en una **leche ideal para la producción de quesos** de alta calidad. Este atributo posiciona a la leche normanda como una de las mejores para la industria láctea, especialmente en la elaboración de **quesos, kumis, y yogurt**, productos que son fundamentales en la gastronomía colombiana.

Otro factor diferenciador del producto es el hecho de que **La Marquesa** no solo comercializa leche cruda como un alimento básico, sino que también potencia su valor al incluirla como **ingrediente clave** en la elaboración de productos lácteos tradicionales colombianos, fortaleciendo su presencia en el mercado de consumo doméstico y en restaurantes. Este enfoque no solo apoya la gastronomía local, sino que también responde a una creciente demanda por productos auténticos, naturales y de calidad superior.

Leche Orgánica de La Marquesa no solo se diferencia por su proceso de producción innovador y respetuoso con el bienestar animal, sino también por su calidad nutricional superior y su potencial para ser una base esencial en la creación de productos lácteos tradicionales colombianos. La combinación de estos factores posiciona al producto como una propuesta única en el mercado, alineada con las tendencias actuales de consumo responsable y sostenible.

Proceso:

Análisis del proceso productivo de Lechería La Marquesa

El proceso productivo de **Lechería La Marquesa** se estructura en varias etapas que buscan garantizar tanto la calidad del producto como el bienestar de los animales, utilizando métodos tradicionales y eficaces en combinación con tecnologías para optimizar el proceso. A continuación, se analizan los aspectos clave de cada fase:

Selección y manejo del hato: El proceso inicia con el **arrear del hato de vacas al corral principal**. Dos trabajadores, a pie, se encargan de guiar las vacas hasta el corral, lo que asegura que el proceso sea realizado con calma, reduciendo el estrés de los animales desde el primer momento. Esta acción refleja un enfoque natural y respetuoso con los animales, alineado con las prácticas de bienestar animal, que es un aspecto clave del modelo de negocio.

Condiciones previas al ordeño: Una vez en el corral, se prepara el espacio para el ordeño. **Se les proporciona pasto de corte**, lo que garantiza que las vacas se encuentren alimentadas y tranquilas durante el proceso. Además, la utilización del **ternero para estimular la producción de leche** es una técnica tradicional que busca mejorar la cantidad y calidad de la leche extraída, lo cual optimiza la eficiencia del ordeño.

Proceso de ordeño mecánico: La vaca es amarrada para asegurar que se mantenga en una posición estable durante el ordeño. El **uso de la máquina ordeñadora** es un factor clave en este proceso, ya que no solo mejora la **eficiencia**, sino que también **reduce el estrés** del animal, al evitar el ordeño manual, que podría generar incomodidad o estrés innecesario. La **instalación de las chupas en tres de los pezones** y la **dejar un pezón libre para el ternero** no solo asegura la producción de leche sino también el cuidado adecuado del animal.

Tiempo y cuidado en el ordeño: El proceso de ordeño se lleva a cabo durante un periodo de 5 a 8 minutos por vaca, lo cual es un tiempo adecuado para extraer la leche de manera eficiente sin causar estrés al animal. Una vez finalizado, las vacas son liberadas y el ternero es reincorporado, permitiendo que la cría se alimente y también fomente una relación saludable entre madre e hijo. Este proceso refuerza el **respeto por los animales**, al equilibrar la productividad con su bienestar.

Separación y almacenamiento de la leche: Tras ordeñar a las **15 a 20 vacas**, las vacas y sus crías son separadas de manera ordenada y se garantiza que cada uno regrese a su respectivo corral, lo que evita la confusión y reduce cualquier tipo de estrés adicional para los animales. La leche extraída se deposita en **cantinas de aluminio**, un material adecuado que ayuda a preservar la frescura del producto, a la vez que asegura que no haya contaminación durante el transporte.

Transporte de la leche: La leche se transporta en **mulitas**, lo que, aunque es un medio tradicional, contribuye a mantener la **autenticidad del proceso** y asegura que el producto llegue en condiciones óptimas al cliente. El hecho de que la leche sea transportada por **30 minutos hasta la carretera** antes de ser

entregada al cliente refleja un **compromiso con la puntualidad y frescura** del producto, permitiendo que la leche llegue de manera eficiente y en las mejores condiciones.

El proceso productivo de **Lechería La Marquesa** combina un enfoque tradicional de manejo animal con métodos eficientes para la producción de leche de alta calidad. El **uso de ordeñadores mecánicos** mejora la calidad del producto, y las prácticas de manejo cuidadoso del hato, como la estimulación con los terneros y la correcta separación de animales, garantizan un proceso eficiente y ético. A pesar de emplear métodos simples como el transporte en **mulitas**, la calidad del producto y la frescura no se ven comprometidas, lo que demuestra que el proceso no solo es eficiente sino también **respetuoso con el medio ambiente** y con el bienestar de los animales. Este proceso refleja el compromiso de **Lechería La Marquesa** con la **producción sostenible y orgánica**, elementos esenciales para captar a los consumidores interesados en productos naturales y de alta calidad.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Análisis del proceso de validación de aceptación en el mercado del proyecto Lechería La Marquesa

El proceso de validación de aceptación en el mercado del proyecto se realizó de manera estructurada, utilizando metodologías como **Lean Canvas**, **Tarjeta Persona**, y un **estudio de mercado**, lo cual permitió obtener datos clave sobre la viabilidad del negocio, los posibles segmentos de clientes y la demanda del producto. A continuación, se detallan los elementos clave del proceso y los resultados obtenidos:

Metodología SCAMPER en la ideación:

El proceso de ideación se enfocó en la identificación de problemas específicos relacionados con la **escasez de leche cruda en la región**, debido a los cambios en la actividad económica local, como el reemplazo de los cultivos de aguacate Hass por empresas multinacionales, lo cual generó varios impactos negativos:

Aumento en el costo de la leche.

Baja producción de las empresas lácteas.

Escasez de leche cruda.

Reducción de la genética lechera endémica.

La aplicación de la **metodología SCAMPER** permitió desarrollar soluciones creativas e innovadoras para resolver estos problemas, destacando las siguientes acciones:

Sustituir la leche en polvo importada por leche cruda nacional.

Combinar vacas lecheras con una finca rica en forraje para ofrecer productos lácteos de calidad.

Adaptar el proceso a las necesidades del cliente, buscando agregar valor al transformar la leche cruda en productos lácteos.

Modificar el proceso de ordeño con equipos mecánicos para aumentar la eficiencia.

Eliminar los altos costos de producción de las empresas lácteas actuales.

Resultado del proceso de ideación:

Las soluciones propuestas respondieron a las necesidades específicas del mercado, mejorando la calidad y cantidad de la producción de leche cruda y ofreciendo un producto más accesible y natural que los competidores regionales.

Proceso de validación:

Lean Canvas: Utilizando el modelo **Lean Canvas**, se definió el **modelo de negocio** centrado en la **venta directa de leche cruda de alta calidad**. Se identificó una **ventaja competitiva** en la región, al ser una de las pocas empresas que implementan procesos tecnificados en la ganadería, lo que asegura la **inocuidad** y calidad del producto, características muy valoradas en un mercado donde la leche cruda ha sido escasa y de baja calidad.

El análisis realizado con Lean Canvas también destacó:

Propuesta de valor: Leche cruda natural, de calidad y disponible de manera constante.

Segmentos de clientes: Empresas lácteas, hoteles, restaurantes y comercializadores de leche cruda.

Resultados: Se evidenció que la **diferenciación en calidad** y el **proceso tecnificado** podrían ser factores decisivos para captar la preferencia del consumidor en un mercado saturado de leche de baja calidad y sin trazabilidad.

Tarjeta Persona: A través de la metodología de la **Tarjeta Persona**, se definieron los principales **segmentos de clientes**:

Empresas lácteas: Interesadas en la compra de leche cruda para producir diversos productos lácteos.

Hoteles y restaurantes: Localizados en los municipios cercanos, interesados en productos lácteos frescos y naturales.

Comercializadores locales: Empresas que compren leche cruda para su transformación artesanal en productos como queso y cuajada.

En esta fase, se identificaron los **motivos** por los cuales los clientes estarían motivados a consumir el producto, tales como:

Producto natural y de alta calidad.

Garantía de entrega a tiempo y cantidad estandarizada.

Beneficios nutricionales claros, especialmente en una región afectada por la falta de leche de calidad.

Resultado: Se establecieron relaciones claras con los consumidores clave y se validó que la propuesta de valor era bien recibida, especialmente en aquellos clientes preocupados por la calidad del producto.

Estudio de Mercado:

Se realizó un análisis detallado de la oferta y demanda en la región, identificando la **escasez de leche cruda** y la **insatisfacción de los clientes con los productos lácteos** traídos de otras regiones. Esto permitió identificar una **oportunidad de venta clara**, ya que los compradores locales de leche cruda no estaban aprovechando toda su capacidad de compra, dejando un mercado sin atender.

Resultado: El estudio de mercado evidenció una **demanda insatisfecha** que podría ser cubierta eficientemente por Lechería La Marquesa, gracias a su enfoque en calidad y producción tecnificada.

Proyecciones de ventas:

Como resultado final de este proceso de validación, se proyectaron **ventas mensuales promedio de \$6.480.000**. La **frecuencia diaria de ventas** y la captación de clientes con capacidad de compra del **85% y 15%** en los diferentes segmentos de clientes proporcionan una **proyección sólida** para el crecimiento y sostenibilidad del negocio.

Conclusión:

El proceso de validación mediante la combinación de la metodología SCAMPER, Lean Canvas y el estudio de mercado, ha permitido identificar claramente la **aceptación del mercado** para el producto de Lechería La Marquesa. Los resultados obtenidos indican que la **propuesta de valor** centrada en la **leche cruda de calidad** es bien recibida por los **clientes potenciales**, especialmente por **empresas lácteas, hoteles y restaurantes, y comercializadores de leche cruda**. La validación muestra que la demanda está presente y que el negocio tiene un alto **potencial de crecimiento**, sustentado en la calidad del producto y un proceso de producción tecnificado que garantiza una oferta diferenciada en la región.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

La Finca La Marquesa, ubicada en las montañas de la vereda La Ceja, ha sido un actor destacado en la ganadería de ceba durante más de 50 años. A lo largo de estos años, se han implementado diversas mejoras y adecuaciones en la finca para asegurar un manejo eficiente del ganado y la producción láctea. Entre los avances técnicos y productivos más importantes se encuentran:

Infraestructura de la finca: La finca ha desarrollado una infraestructura robusta y adecuada para la actividad ganadera. Esto incluye **caminos, limpieza de potreros, casas, corrales, establos, saladeros, comederos y bebederos**. Estos elementos permiten no solo un manejo adecuado del ganado, sino también un entorno óptimo para la **producción de leche y el bienestar animal**.

Lechería en producción: En la actualidad, la lechería en la finca es principalmente para el consumo interno, produciendo alrededor de **10 litros de leche diarios**, que se destinan principalmente al consumo familiar. El **excedente de leche** se transforma en **queso artesanal**, el cual es comercializado en el corregimiento de Toche y el municipio de Cajamarca. Esta diversificación de la producción no solo mejora la eficiencia económica de la finca, sino que también permite ofrecer productos lácteos **100% naturales**, sin aditivos ni conservantes, lo que ha ganado una buena aceptación en la región.

Equipos y herramientas de trabajo: En términos de **infraestructura técnica**, la finca ha realizado importantes inversiones en herramientas y equipos que optimizan las operaciones diarias. Entre estos se encuentran las **cantinas de leche, mulas para el transporte de insumos y leche**, y la construcción de **establos y zonas de ordeño**. Además, se ha instalado la **energía eléctrica** necesaria para operar equipos que facilitan las tareas en la finca, mejorando la eficiencia de los procesos productivos.

Talento humano: La finca cuenta con un equipo humano altamente capacitado para llevar a cabo las tareas relacionadas con la ganadería y la producción láctea. Entre ellos se destacan el **administrador general**, con más de 40 años de experiencia en manejo de ganado, la **ingeniera agroindustrial**, la **administradora de empresas**, un **ingeniero mecánico**, una **profesional en seguridad y salud en el trabajo**, y un joven **ordeñador** con más de 5 años de experiencia. Cada miembro del equipo aporta su conocimiento y habilidades para el desarrollo y crecimiento de la finca, lo que asegura un **manejo integral y eficiente** de la finca.

Comercial:

En cuanto a la comercialización de los productos lácteos, **La Marquesa** ha logrado establecer una red de clientes satisfechos en la región. La finca ha producido y comercializado **queso artesanal** durante los últimos 10 años, con una producción que ha crecido paulatinamente. A continuación, se destacan los avances comerciales más relevantes:

Red de clientes: La finca ha logrado establecer relaciones comerciales con diversas panaderías, salsamentarias y restaurantes en el municipio de Toche, Cajamarca, y en algunas ocasiones en Ibagué. Entre los clientes más destacados se encuentran:

Estos clientes se benefician del **queso campesino**, producido de manera artesanal y con un sabor único, que ha sido bien recibido en la zona.

Yesid Umaña (Pescadería Cruz Azul, Cajamarca)

Ángel Bejarano (Peto's Panadería, Cajamarca)

Luis Galindo (Panadería El Triunfo, Ibagué)

El Descanso (Cafetería Panadería, Cajamarca)

Distribución del producto: La venta del queso se realiza principalmente a **panaderías, salsamentarias y restaurantes**, dependiendo de la demanda y la época del año. Además, la finca ha realizado algunas **ventas fortuitas** a la ciudad de Ibagué, principalmente a través de **encargos**, lo que demuestra una **expansión de mercado** fuera de la zona local.

Reconocimiento regional: La finca ha logrado una **buena reputación** en los municipios cercanos, donde los productos lácteos, especialmente el queso, son bien valorados por su calidad. La **trazabilidad de la producción**, basada en el uso exclusivo de **leche 100% de vaca**, sin aditivos, ha sido un factor diferenciador que ha permitido que el queso de la finca se distinga como un producto de **alto valor agregado** y natural.

Legal:

En cuanto al marco legal y regulatorio, la finca ha cumplido con varias disposiciones para asegurar su operación dentro de la legalidad y para proteger sus activos y productos. Los avances legales son los siguientes:

Registro de marca de ganado: La finca **La Marquesa** está debidamente registrada ante la **UMATA** del municipio de Cajamarca, lo que garantiza la **formalidad y legalidad** en la operación ganadera. El registro de la marca de ganado asegura que las actividades ganaderas de la finca estén en cumplimiento con las regulaciones locales y nacionales, lo que también facilita la comercialización de los productos lácteos y la trazabilidad del ganado.

Cumplimiento normativo: La finca cumple con las **normas sanitarias y de seguridad alimentaria** para la producción de lácteos, lo que le permite mantener la calidad del producto y garantizar su inocuidad para el consumo humano. Esto incluye el cumplimiento de las regulaciones en cuanto a la **producción de queso**, asegurando que no se utilicen aditivos ni conservantes que puedan comprometer la salud de los consumidores.

se cuenta con el uso de suelo y libertad y tradición propiedad del predio propiedad del emprendedor.

Los avances en las áreas técnica, comercial y legal de la **Finca La Marquesa** han sido fundamentales para consolidar el proyecto. En lo técnico, la finca ha logrado optimizar su infraestructura y procesos productivos, asegurando una mayor eficiencia y calidad en la producción de leche y queso. En el ámbito comercial, ha establecido una sólida red de clientes y ha logrado una **buena aceptación en el mercado local** gracias a la calidad de sus productos. Finalmente, en lo legal, la finca ha cumplido con los requisitos normativos y ha registrado su marca para proteger tanto su operación como sus productos, lo que le permite operar con seguridad y confianza en el mercado. Con estos avances, La Marquesa está bien posicionada para seguir creciendo y consolidando su presencia en la región.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre específico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Leche cruda organica	Leche La Marquesa	Presentación de cantina de 40 litros C/U	La leche cruda se caracteriza por mantener todas sus propiedades naturales, incluyendo enzimas, bacterias beneficiosas, vitaminas y minerales en su estado original.	Se debe comercializar en cortos periodos de tiempo para posteriormente realizar el proceso de pasteurización o hervido para aumentar su vida útil.	Leche cruda, natural y orgánica	La producción cuenta con Buenas Prácticas Manufactureras

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

Estrategia de Generación de Ingresos para el Proyecto Ganadero:

El proyecto de la finca ganadera “La Marquesa” se enfoca en la comercialización de leche cruda de alta calidad, destacándose por sus características diferenciales y frescura. A continuación se detallan las estrategias de comunicación, promoción, distribución y comercialización para captar clientes, fortalecer alianzas estratégicas y garantizar un flujo constante de ingresos.

Estrategias de Comunicación

Redes Sociales y Marketing Digital:

Creación de perfiles en redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp Business) para promover la marca y compartir contenido relacionado con la calidad y frescura de la leche de "La Marquesa". Publicaciones sobre el origen del producto, el cuidado de los animales y los procesos de producción

sustentables servirán para crear una conexión directa con el público y generar confianza.

Uso de anuncios pagados segmentados por ubicación para alcanzar clientes locales y turistas en Salento, Toche y alrededores.

Material Publicitario:

Diseño de folletos y tarjetas de presentación que resalten los atributos del producto, su calidad y los beneficios para la salud. Estos materiales serán distribuidos en ferias, eventos locales y visitas a clientes potenciales.

Relaciones Públicas y Prensa Local:

Alianzas con medios de comunicación locales para obtener cobertura en prensa escrita, radio y televisión, promoviendo la historia y el compromiso de "La Marquesa" con la producción ganadera sostenible.

Estrategias de Promoción

Visitas a Empresas Lácteas y Alianzas Comerciales:

Realización de visitas comerciales a empresas transformadoras de leche como Parmalat, Aproleche y Cooleches SAS, para ofrecerles la leche cruda como materia prima. Este acercamiento permitirá establecer relaciones sólidas y explorar oportunidades de negocio conjuntas.

Contacto con hoteles y restaurantes en los corredores turísticos de Toche y Salento para ofrecerles productos de alta calidad, con posibilidad de establecer contratos de suministro continuo.

Participación en Ferias y Eventos Locales:

Asistencia a ferias de alimentos, eventos agropecuarios y exposiciones regionales para dar a conocer el producto, captar nuevos clientes y consolidar la reputación de “La Marquesa” como un productor confiable de leche de calidad.

En colaboración con transformadores de lácteos, se pueden ofrecer muestras de productos elaborados con leche de la finca, permitiendo a los clientes experimentar la calidad de la leche directamente.

Descuentos y Promociones de Introducción:

Para los nuevos clientes, se ofrecerán descuentos iniciales en los primeros pedidos de leche cruda y opciones de precios especiales para compras recurrentes, fomentando así la lealtad del cliente.

Estrategias de Comercialización

Gestión Comercial Directa:

Contacto directo y personal con clientes potenciales en la región, incluyendo visitas a empresas y restaurantes. Se enfocará en resaltar las características diferenciadoras de la leche producida, como la genética lechera de los animales, la frescura diaria y la calidad del producto.

Proceso de Venta Estrategico:

Negociación y Contacto Inicial: Presentación detallada del producto y sus características a los clientes, aclarando dudas y mostrando ejemplos de calidad.

Cierre de Venta Personalizado: Atención a los requerimientos específicos del cliente, ofreciendo diseños de entrega y personalización de pedidos según las necesidades del cliente.

Posventa: Asegurar la satisfacción de los clientes mediante un seguimiento proactivo, ofreciendo asistencia continua y cumpliendo con los términos pactados en la negociación para generar confianza y lealtad.

Estrategias de Distribución**Rutas de Distribución Personalizadas:**

Para clientes en Salento y Toche, se emplearán rutas lecheras que atraviesen el corredor vial, permitiendo una entrega rápida y personalizada por personal de “La Marquesa” para garantizar frescura y atención directa.

Distribución en Cajamarca:

La entrega de productos a clientes ubicados en Cajamarca se realizará utilizando la línea de transporte que cubre la ruta Toche-Cajamarca, lo cual garantiza una logística eficiente y en condiciones óptimas para los productos.

Proyecciones de Capacidad y Logística de Entrega:

Se ha diseñado un esquema de crecimiento progresivo para los próximos años, en el que se estima un uso de capacidad productiva del 70% en el primer año y un aumento del 10% cada año hasta alcanzar el 100% de la capacidad para el cuarto año. Este crecimiento permitirá ajustar la distribución de manera gradual y optimizar los recursos logísticos.

Proyecciones de Ingresos

La venta principal se enfocará en la leche cruda en cantinas de 40 litros. La proyección estima un crecimiento constante, de acuerdo con la implementación de nuevos equipos que aumenten la capacidad de producción. Se anticipa que este incremento progresivo contribuirá a una estabilidad financiera y a la consolidación de la finca como proveedor confiable y de alta calidad en el mercado.

Con estas estrategias de comunicación, promoción, distribución y comercialización, "La Marquesa" busca no solo generar ingresos consistentes, sino también consolidarse como una marca reconocida en el sector lácteo de la región, ampliando su alcance en el mercado local y potencialmente en mercados más amplios.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Comercializadores de leche cruda de la región que venden la leche al detal o transforman para uso lo	De 80 a 110 litros de leche cruda diarios.	Leche cruda comercializada en cantina de aluminio de 40 litros.	Finca La Marquesa	Contado semanal	\$ 72,000.00	Garantía	Leche cruda fresca	35%
Empresas lácteas Aproleche (Cajamarca) y Parmalat (Finlandia)	De 80 a 110 litros de leche cruda diarios.	Leche cruda comercializada en cantina de aluminio de 40 litros.	Finca la Marquesa	Contado semanal	\$ 72,000.00	Garantía	Leche cruda Fresca	35%
Hoteles y restaurantes del municipio de Salento y el corregimiento de Toche.	De 80 a 110 litros de leche cruda diarios.	Leche cruda comercializada en cantina de aluminio de 40 litros.	Finca La Marquesa	Contado semanal	\$ 72,000.00	Garantía - Devolución	Leche cruda Fresca	35%

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Leche cruda organica	Presentación de cantina de 40 litros C/U	Pago semanal de acuerdo con	De acuerdo con la demanda Proleche, ellos demanda la totalidad de leche producción.	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Leche cruda organica	\$ 77,760,000	\$ 108,864,000	\$ 120,022,560	\$ 132,024,816	\$ 145,976,688
Total	\$ 77,760,000	\$ 108,864,000	\$ 120,022,560	\$ 132,024,816	\$ 145,976,688

Iva	0	0	0	0	0
Total mas Iva	\$ 77,760,000	\$ 108,864,000	\$ 120,022,560	\$ 132,024,816	\$ 145,976,688

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La empresa La Marquesa será constituida ante la Cámara de Comercio de Ibagué como una persona jurídica bajo los parámetros estipulados en la Ley 1258 de diciembre 5 de 2008 por medio de la cual se normaliza la Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), las principales razones para seleccionar este tipo de sociedad fueron:

- Constituida mediante documento privado
- A término indefinido
- Podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- Facilidad de constitución y reducción de formalidades
- Es una sociedad de capital cuya naturaleza es siempre comercial.
- El objeto social es indefinido y podrá realizar cualquier actividad lícita en Colombia y el extranjero.
- No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva
- Su estructura es ágil, con menos costos, con la responsabilidad clara
- Elimina límites sobre distribución de utilidades
- La duración de la sociedad es indefinida.

Capital suscrito y pagado: \$1.000.000 dividido en 10 acciones ordinarias de valor nominal de \$100.000 cada una.

El trámite de constitución de la empresa será: 10 días

El propietario y representante legal de la empresa La Marquesa será el emprendedor Everardo Rodriguez Guevara.

Nota: Los costos se encuentran en el archivo de Excel Base financiera Hoja Nómina, Hoja Costos Administrativos. No obstante, es importante mencionar que los trámites de constitución (certificado de existencia y representación legal, Rut, resolución de facturación, cuenta bancaria y medios magnéticos) se realizan una vez la entidad operadora de fondo emprender envía el contrato de cooperación y los respectivos anexos, aproximadamente tres o cuatro meses antes de la puesta en marcha de la empresa. En cuanto a los costos para la formalización de la empresa ante la cámara de comercio, serán asumidos por el emprendedor, quien realizará el aporte de este trámite de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria. Adicionalmente, el RUT, la resolución de facturación y los medios magnéticos se sacan gratuitamente en la DIAN.

Actualmente el emprendedor no tiene la empresa registrada. No ha realizado ventas del negocio propuesto.

Registro Mercantil: Es una instancia legal que deben efectuar todas las personas naturales, sociedades comerciales y civiles, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, sucursales de sociedades extranjeras y empresas asociativas de trabajo, que ejerzan actividades comerciales.

La empresa se registrará mediante documento privado ante la Cámara de Comercio de Ibagué.

Para formalizar la empresa se requieren los siguientes documentos (cédula, copia del último pago de servicios públicos, llevar No de registro catastral, predial, consulta previa de viabilidad verificación nombre del establecimiento, diligenciar formulario). Posterior a la formalización, la Cámara de Comercio entrega el certificado de existencia y representación legal y el Pe-Rut los cuales se deben llevar para solicitar la cuenta bancaria de ahorros de la empresa.

Normatividad tributaria:

La Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), exige obtener el número de identificación tributaria (NIT), el cual es necesario para identificarse en el desarrollo de las actividades comerciales.

Pasos que seguir:

Con el certificado de existencia y representación expedido en la Cámara de Comercio y un recibo público del inmueble, se solicita ante la DIAN:

El formulario del registro único tributario RUT

Solicitud y asignación de NIT

Solicitud de la resolución de autorización de facturación

Firma digital

Declaración de renta Art. 591 del Estatuto Tributario

Agente de Retención en la fuente a título de renta Art. 605

Firma digital del representante legal y contador para presentación de declaraciones.

Declaración del Impuesto del consumo sobre las ventas Art.601 ET

Información Exógena

Información exógena: esta deberá ser presentada a la DIAN anualmente. Consiste en informar acerca de las transacciones realizadas por la empresa en el año inmediatamente anterior.

Renovación del registro mercantil: De conformidad con el artículo 33 del Código de Comercio, es obligación de los comerciantes renovar su matrícula anualmente e informar a la correspondiente cámara de comercio la pérdida de su calidad de comerciante, así como las demás mutaciones referentes a su actividad comercial a fin de que se tome nota de ello en el registro correspondiente.

Impuesto de Industria y comercio: Este es un impuesto Municipal que se debe pagar mediante la declaración de Industria y Comercio anualmente, el cual se liquida con base en los ingresos obtenido en el año inmediatamente anterior.

Luego de la modificación que el art.4 de la ley 1111 de dic. de 2006 le hiciera al art.115 del ET, todos los contribuyentes del impuesto sobre la renta tienen derecho a deducir en sus declaraciones de renta de los años 2007 y siguientes el 100% del valor que durante el año fiscal hayan pagado efectivamente, tanto por concepto del “impuesto de industria y comercio” como por concepto de su “impuesto complementario de avisos y tableros”.

Obligaciones laborales: Afiliación a las empresas promotoras de Salud y al Fondo de Pensiones elegidos por el trabajador y a la ARP elegida por el empleador.

Parafiscales: Pago correspondiente de SENA, Bienestar Familiar, Caja de Compensación Familiar al talento Humano contratado directamente por la empresa.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Normatividad Ganadera:

En la Resolución ICA 9810 de 2017, mediante la cual se establecen los requisitos para obtener el Registro (o Inscripción) Sanitario del Predio Pecuario. La Inscripción (ISPP) o el Registro (RSPP), depende del número de animales que tenga el predio. a. En este caso como el predio va a tener más de 20 animales debe ser registrado. Respuesta a: el predio ya se encuentra registrado ante el ICA SECCIONAL IBAGUÉ; b. Presentar el RUV (registro único de vacunación) vigente.

Respuesta b: Tan pronto se ingresen los primeros semovientes se debe obtener este certificado de registro de vacunación por parte del vendedor o vendedores, para tener la trazabilidad de los semovientes.

Las Buenas Prácticas Ganaderas (BPG): son protocolos productivos que permiten estandarizar y regular, diversos aspectos, labores y manejos, dentro de la ganadería colombiana. Permitiendo que se acoplen a las reglamentaciones nacionales e internacionales para dicha actividad productiva. Promoviendo y concientizando al productor de los impactos ambientales, económicos y sociales, que se relacionan en la actividad económica que desarrolla dentro de la finca. Su implementación es el camino para hacer posibles mejoras palpables en la eficiencia productiva y administrativa de las ganaderías. Enmarcado en la búsqueda de una mejor comercialización de producto y una mitigación del impacto ambiental.

Hay BPG para bovinos (carne o leche), ovinos, cerdos y equinos. El ICA es el encargado de verificar y otorgar la certificación de manera gratuita.

Ganadería La Marquesa SAS IMPLEMENTARÁ LAS BUENAS PRÁCTICAS GANADERAS, tendrá como objetivo dentro de los primeros 2 años, contar con la certificación de Buenas Prácticas Ganaderas paralelo a las Buenas Prácticas de Ordeño, con el propósito de contribuir con el medio ambiente adicional a mejorar la calidad de los productos ofertados, minimizando el impacto que las prácticas ganaderas tienen sobre el medio ambiente, disminuir los riesgos de contaminación de los productos con agentes químicos, físicos y biológicos y mejorar tanto el bienestar laboral de los trabajadores rurales, como el bienestar de las especies animales que son explotadas técnicamente. para la implementación de las BPG, se requiere:

Inscripción de Predios:

El predio se encuentra ya inscrito ante el ICA.

El responsable del predio debe informar al ICA todos los ingresos y salidas de bovinos.

El ingreso de animales debe reportarlo en un plazo no mayor a 30 día

Instalaciones

El predio cuenta con el permiso de uso de suelos no está en zonas cercanas a botaderos de basura, aguas contaminadas, plantas de sacrificio, industrias y lugares que signifiquen un riesgo sanitario para el hato. Toda el área perimetral de la finca se encuentra ya cercada y con presencia de limitantes naturales como ríos y montes.

Se dispondrá de potreros para el aislamiento para los animales que requieren tratamiento veterinario y manejo especial

Cuenta con áreas cerradas y separadas para medicamentos veterinarios, insumos de aseo, suplementos y fertilizantes, productos agrícolas e implementos utilizados en su aplicación, teniendo cuidado además de identificarlas en un lugar visible

Condiciones de trabajo:

OHSAS18001:20017: minimizar riesgos operacionales

Resolución 8312 de 1983: emisión y producción de ruido

Resolución 832 de 2000: unidades de contaminación

Resolución 1208 de 2003: calidad del aire

DECRETO 1607 DE 2002: riesgos profesionales.

Resolución 2400 de 1979: Por la cual se establecen algunas disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad en los establecimientos de trabajo

Normatividad laboral:

Para realizar un proceso de reclutamiento de personal idóneo para la empresa, se realizará el siguiente proceso:

Consecución: Teniendo en cuenta las necesidades de personal identificadas para la ejecución del proyecto se definen los perfiles de los puestos de trabajo

Reclutamiento: Teniendo en cuenta que es un proyecto nuevo para implementar se realizara un proceso de reclutamiento externo. La convocatoria se realizará por medio de internet en los portales que operan como agencias de empleo y por la agencia pública de Empleo del SENA, teniendo en cuenta que es de reconocimiento nacional y tendría un impacto positivo en la consecución de personal, es de acceso gratuito para la comunidad y apoyan el proceso de selección de personal por medio de capacitaciones en la presentación adecuada de hojas de vida y entrevistas.

Selección: El proceso de selección a realizar será:

Recepción de hojas de vida: Estas serán entregadas por los candidatos postulados a través del proceso de reclutamiento, donde cada uno de estos documentos debe venir acompañada por el certificado emitido por el SENA.

Preselección: Teniendo en cuenta el perfil de cada puesto de trabajo se realizará una comparación de lo solicitado contra lo ofertado por los candidatos, con el fin de seleccionar las hojas de vida que más se ajusten al perfil solicitado.

Entrevista: el emprendedor realizará la entrevista a las personas seleccionadas.

Selección: Se escogerá el candidato que cumpla con las expectativas de acuerdo al perfil de los puestos de trabajo.

Este proceso será aplicado para todo el personal que requiere la empresa excepto el emprendedor, por su participación como gestor del proyecto.

Contratación: La contratación del personal se realizará así:

Contrato a término fijo por nomina: el cual tiene fecha de terminación establecida. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y tiene beneficios adicionales como la opción de vinculación a cooperativas empresariales y ayudas especiales de acuerdo con cada empresa; con posibilidad de optar por créditos y préstamos entre otros. Las personas contratadas bajo esta modalidad serán el gerente (emprendedor) y operarios.

Para el contador la empresa maneja un contrato civil por prestación de servicios profesionales (honorarios), este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no

genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar.

5. Inducción: La persona encargada de realizar el proceso de inducción será el gerente de la empresa. Esta inducción será general y específica.

DECRETO 1072 DE 2015

La empresa La Marquesa realizará el manual de seguridad industrial de acuerdo con el decreto 1072 de 2015, el cual manifiesta que a partir del 1 de junio de 2017 las empresas deben cumplir con este requisito. En las proyecciones financieras en el año 1 en gastos administrativos se realiza el cálculo por valor de \$ 1.500.000 y en los años posteriores se realiza el cálculo de la actualización.

En el libro 2, parte 2, título 4 del capítulo 6, se manifiesta:

Artículo 2.2.4.6.5. Política de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST). El empleador o contratante debe establecer por escrito una política de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) que debe ser parte de las políticas de gestión de la empresa, con alcance sobre todos sus centros de trabajo y todos sus trabajadores, independiente de su forma de contratación o vinculación, incluyendo los contratistas y subcontratistas. Esta política debe ser comunicada al Comité Paritario o Vigía de Seguridad y Salud en el Trabajo según corresponda de conformidad con la normatividad vigente.

Normatividad ambiental:

RESOLUCION 2154 DE 2012 por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los aceites y grasas de origen vegetal o animal que se procesen, envasen, almacenen, transporten, exporten, importen y/o comercialicen en el país, destinados para el consumo humano y se dictan otras disposiciones.

Decreto – Ley 2811/74 o Código de los Recursos Naturales de Protección al Medio Ambiente: define normas generales de política ambiental, reglamenta la propiedad, usos e influencia ambiental de los recursos naturales renovables: aguas no marítimas, atmósfera y espacio aéreo, el mar y su fondo, recursos energéticos primarios, recursos geotérmicos, la tierra y los suelos, flora terrestre, fauna terrestre, recursos hidrobiológicos, el paisaje, su protección y modos de manejo de los recursos naturales renovables.

Ley 99 de 1993: se dio inicio a una nueva estructura institucional normativa para la gestión ambiental nacional. En esta nueva estructura el Impacto Ambiental juega un papel preponderante al considerarse como un instrumento de planificación que apoyará el proceso de convertir el concepto de desarrollo sostenible en algo tangible.

LEY 1672 DE 2013: Por la cual se establecen los lineamientos para la adopción de una política pública de gestión integral de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE), y se dictan otras disposiciones. Acá se establece que la empresa que venda dispositivos electrónicos pueda recolectar y hacer buen uso de los materiales de desecho de los productos vendidos cuando ya acabó su vida útil.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

El registro de marca es un procedimiento a través del cual un empresario obtiene el derecho exclusivo a usar un signo (expresión o logo) para identificar sus productos o servicios, con el fin de diferenciarse de sus competidores.

Registro de marca: La empresa La Marquesa realizará el trámite del registro de marca La Marquesa, los recursos para el pago de este proceso serán patrocinados por Fondo Emprender. Dependiendo de si está disponible o no la marca se definirá una nueva marca

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Aspecto geológico y topográfico de la zona:

La topografía del terreno en este municipio es muy pedregosa, el predio tiene una pendiente en ascenso desde lo bajo hacia lo más alto de 20% en promedio.

La escorrentía causada por las lluvias a moldeado las montañas donde se busca desarrollar la actividad productiva y ser un suelo volcánico rico en nutriente el forraje natural es abundante. Existen zonas en el predio donde se presenta el escurrimiento difuso, consistente en el arrastre de partículas finas del suelo por efecto de las lluvias, favorecido principalmente en las zonas de poca cobertura vegetal, mientras el escurrimiento concentrado tiene lugar en las áreas desprotegidas de cobertura vegetal como caminos, carreteras sin pavimento, donde las lluvias producen incisión del terreno en diferentes grados generando los surcos y las cárcavas. Lo que podemos mitigar con sembradíos de arborización y trazado de curvas a nivel para el manejo del agua lluvia.

TÉCNICAS AGROPECUARIAS A USAR PARA MEJORAR LOS PROBLEMAS DE LA TOPOGRAFÍA

Es un clima tropical humedo con una temperatura promedio de 18°C. El predio se encuentra a una altitud de 2400 metros sobre el nivel del mar en lo bajo y 2648 metros sobre el nivel del mar en lo más alto.

Buscando mejorar las técnicas agropecuarias se implementara:

1. Pastoreo Racional: Con el manejo del pastoreo P.R.V. y PUAD, el mismo ganado se encarga de fertilizar los potreros haciendo que la oferta forrajera sea de mejor calidad y permitiendo que las demás especies de arvenses, leguminosas arbustivas sean alimento complementario para el ganado. Un vacuno mediano caso levante en promedio defeca 15 Kg de bosta y micciona 8 litros de orina diarios.

Entonces 45 bovinos defecan $45 \times 15 \text{ Kg} = 675 \text{ Kg/día}$ de bosta (fertilizante).

Los mismos 45 bovinos miccionan $45 \times 8 \text{ Lts} = 360 \text{ lts/día}$ de orina (urea natural fertilizante).

3. Aforo de Potrero: Se realiza el aforo diario se garantiza el alimento necesario para el lote de ganado, enmarcado por el cerco de alambre de púas que a su vez se subdivide en 3 franjas para mejor desempeño y provecho del terreno. El predio ya cuenta con forraje suficiente para recibir los bovinos dando un aforo inicial de 1.000 gr/M² promedio, dando un total por hectárea así: $1.000 \text{ gr} \times 10.000 \text{ M}^2 = 10.000 \text{ Kg/Ha}$, equivalente a 1 Tn de forraje por hectárea, dándonos una cantidad total de 100 Ha * 10 Tn forraje es igual a 1000 Toneladas de forraje disponible. Obteniendo una ocupación de 2 UGG(Unidad Gran Ganado) por hectárea inicialmente.

Posee corral aceptable para encierro y trabajo del ganado, cuenta con 10 potreros con área de 100 Ha para iniciar la rotación del lote de ganado.

Así las cosas, un potrero de 10 hectáreas me alcanza para 45 días de suministro al lote. $(100.575 \text{ kg forraje} \times \text{potrero} / 2.235 \text{ kg consumo del lote de ganado} = 45 \text{ días})$. Los 10 potreros dan para una rotación total de $10 \times 45 = 450$ días de pastoreo en total en el área de pastoreo de la finca.

Quiere decir que al volver al potrero N°1 han pasado 450 días en promedio.

3. Aspecto Nutricional: El consumo de alimentos por parte de los animales, no varía directamente proporcional a su tamaño. Los animales de menor talla consumen más alimento en relación a su peso corporal, pues tienen una tasa metabólica mayor. Cuando el peso corporal se duplica, la tasa metabólica aumenta un 75%, lo cual se expresa como peso metabólico. $\text{Peso Metabólico (PM)} = \text{peso vivo (PV)} \text{ elevado a la potencia } 0,75$. Bastante útil para

determinar la capacidad de consumo de alimento de un animal. Un bovino consume por día el 10% de su PM en materia seca de forrajes de baja calidad y un 12% de forrajes de mediana calidad. Un macho de 200 kilos entonces consume: $PM = PV \text{ elevado a la } 0,75 \text{ potencia}$. Consumo en MS = $53,18 * 10\% = 5,318$ Kilos. Consumo en forraje verde con 20% en materia seca y 80% de humedad. $5,318/20 = 26,59$ kilos de FV; Entonces su Ingesta Relativa es $IG = \text{Grs}/PV = 26.590/200 = 132,95$ Grs. Un macho de 400 kilos $PM = PV \text{ elevado a la } 0,75 \text{ potencia} = 89,44$ kilos. Consumo en MS = $89,44 * 10\% = 8,944$ kilos. Consumo en forraje verde con 20% en materia seca y 80% de humedad nos da: $8,944/20\% = 44,72$ kilos de FV, la $IG = \text{Grs}/PV = 44.720/400 = 111,8$ Grs. Dos machos de 200 kilos consumen $26,59 * 2 = 53,18$ kilos. Un macho de 400 kilos consume 44,72 kilos. Se desvirtúa la máxima: "No es cierto que donde come un macho de 400 kilos, comen dos de 200 kilos". Quiere decir que debo demarcar un potrero móvil de $47.2 * 47.2$ para suplir el requerimiento alimenticio para las 20 vacas y novillas.

3.1.- Consumo de sal mineralizada. Una buena sal debe cumplir con las siguientes características, entre otras: Sus componentes deben poseer una buena biodisponibilidad. Un vacuno de alta producción, requiere más o menos de 1 gramo de Calcio y 1 gramo de Fósforo, para producir un kilo de carne. Por lo cual:

- Las mezclas deben ser eficientes.
- Debe existir un buen balance en la mezcla de los minerales.
- Se le debe dar un buen manejo.
- Se debe administrar diariamente si es posible.
- Las cantidades a suministrar deben ser adecuadas.

La BIODISPONIBILIDAD, es la habilidad de un elemento para ser utilizado por un organismo.

4. Siembra de Leguminosas, frutales y maderables autóctonas de la región: se tiene planeado realizar siembras de leguminosas, frutales y siembra de árboles maderables propios de este piso térmico y tipo de suelo.

La ganadería La Marquesa está ubicada a 2.650 m.s.n.m en la finca la Marquesa de la vereda la ceja, en plena cordillera central de Colombia, posee en gran parte de su extensión pendientes que superan los 15% y un suelo volcánico y rocoso, el clima promedio es de 15° en el día y 2° en la noche, es por ellos que la ganadería que habita ese sector debe soportar fluctuaciones ambientales complejas, es por ello que para la producción de leche se selecciona ganadería normanda lechera, vacas provenientes del municipio de Cajamarca, Rovira, Santa Isabel y Murillo, al caracterizar el hato lechero inicia la adaptación a los terrenos y clima típicos de la finca la marquesa. La infraestructura existente de corrales y zona de ordeño son cruciales para la correcta actividad de ordeño, se busca realizar el proceso de ordeño mediante procesos mecánicos esto nos otorga un proceso tecnificado que nos permite disminuir los tiempos de extracción, este proceso tecnificado conserva la inocuidad de la leche, reduce el estrés del bovino y aumenta su comodidad y producción. El equipo de ordeño posee 2 puestos lo cual permite ordeñar 2 vacas al tiempo esto nos da un aproximado de 20 vacas ordeñadas en 1 hora, posterior a esto se cargan 4 canecas de 40 litros en 2 animales de carga ya sea mulas, burros o caballos y se lleva 30 min por camino de herradura hasta la carretera principal y allí se espera el vehículo lechero, se realiza la medición por medio de varilla aforada, se vacía la leche en los tanques y se regresa a la finca. La leche es un alimento esencial en la canasta familiar colombiana, es un líquido que se produce en las glándulas mamarias de los mamíferos para alimentar a sus crías, la leche contiene agua, proteínas, grasas, carbohidratos, vitaminas y minerales.

Las proteínas de la leche son principalmente caseína y suero y las grasas son saturadas. La lactosa contiene vitaminas como la A,D, B12 y minerales como el calcio, fósforo, potasio y zinc

Condiciones generales

Para el correcto funcionamiento de la empresa lechera La Marquesa se requiere un área de operación estratégica, un área adecuada donde se almacenarán insumos y herramienta, maquinaria y zona de cargue y descargue, es por ellos que la finca posee un área de 400 metros cuadrados para realizar la actividad, están señalizadas las áreas administrativas, de ordeño, almacenamiento de insumos, medicinas, herramienta, lavado de equipos y canecas. Cada área cumple con requerimientos específicos dependiendo su uso, variables como circulación de aire, temperatura, área, altura, material de techo y paredes.

El área de ordeño será de 10 metros cuadrados, que es el lugar donde se ubicaran las 2 vacas simultáneamente y se instalara el ordeño mecánico, posee cubierta para poder trabajar en días de lluvia y protección del sol en días soleados; el área del corral son aproximadamente 200 metros cuadrados y es el lugar donde se acopian las vacas traídas de los potreros y descansan hasta que les toque su turno de ordeño, esta área esta delimitada con pilotes de madera, posee bebedero de 1000 litros de agua y la totalidad del corral posee piso en concreto reforzado con roca para evitar daño e infecciones a las pezuñas vacas por estar en contacto con barro y estiércol directamente.

El área de almacenamiento de insumos tendrá un área de 15 metros cuadradas delimitado por paredes de concreto y tablas, allí se guardarían los insumos de limpieza, canecas, repuestos de la maquina de ordeño, medicinas, filtros, cepillos, escoba, traperos y sal mineralizada. Junto al área de almacenamiento de insumos estará la enramada de la finca la Marquesa que es el lugar donde se tiene a la mano todos los accesorios y herramientas que se utilizan para montar a acaballo y cargar las mulas, estos accesorios son: sillas para montar, pisador, cabezal, alforja, frenos, herraduras, kit de herrar.

Por motivos de distancia a un pueblo cercano, el sistema de ordeño posee 2 motores uno eléctrico y uno a combustión, esto con la intención de que si falla uno tengamos un plan B para realizar la actividad, esto se realiza gracias a ala instalación de energía eléctrica en la finca hace algunas semanas.

Herramientas utilizadas:

Las herramientas que usaremos en la empresa sería un kit de herramientas para mecánica por 51 piezas, destornilladores, llaves bristol, taladro con brocas, palas, asadones, equipo de ordeño, picadora para pasto y jeringas.

Mano de obra:

Se requiere mano de obra calificada y conocedor de ganadería, por lo cual se tiene en mente contratar 1 administrador general y un ordeñador como mano de obra no calificada, este equipo de trabajo sería el encargado de garantizar la salud de los animales, realizar el ordeño, transportarlo hasta la carretera principal, verificar que llegue agua a todos los potreros y suministrar sal mineralizada en los saladeros, se requiere contador para las finanzas de la empresa y profesional en salud ocupacional y veterinario experto en ganadería normanda.

Procesos de fabricación

Los pasos más significativos para la extracción y comercialización de leche, los podemos resumir así:

- El proceso inicia con el acopio de las vacas lecheras en el corral destinado para la actividad lechera.
- Se verifica que ningún animal este enfermo, decaído o con alguna herida que perjudique la producción de leche y el bienestar del animal
- Se alista el equipo de ordeño realizando el suministro de combustible si lo requiere, verificar mangueras, succionadoras, correas, canecas entre otros
- Se llevan de a 2 animales a la sala de ordeño y se desinfectan las ubres.

- Realizamos el proceso de ordeño de 20 vacas en aproximadamente en una hora y treinta minutos, se estima que produzcan mínimo 80 litros lo cual requiere 2 canecas de 40 litros.
- Posteriormente se cargan las mulas y se inicia el traslado de la leche a la carretera principal.
- Se entrega la leche al carro lechero y se retorna a la finca con las canecas vacías.
- Se realiza el lavado y desinfección del equipo de ordeño y se limpia el corral.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Para la puesta en marcha de la idea de negocio *Lechería La Marquesa*, ubicada en la finca del mismo nombre en la vereda La Ceja, municipio de Cajamarca, Tolima, se requieren varias inversiones en infraestructura, maquinaria, equipos, muebles y enseres. A continuación, se detallan los aspectos necesarios para la operación óptima del negocio:

Infraestructura y Adecuaciones

La finca La Marquesa ya cuenta con algunas instalaciones necesarias para la lechería, incluyendo bebederos, corrales con piso de concreto y cercado en madera, y un techo estructurado en madera con cubiertas de zinc. Sin embargo, se requiere una revisión y optimización de estas instalaciones para maximizar la eficiencia de las operaciones y asegurar el bienestar de los animales. Por ejemplo, los bebederos deben ser adaptados para facilitar el acceso al agua en todo momento, y el área de ordeño debe contar con divisiones adecuadas para evitar el estrés en el ganado, lo que a su vez favorece la producción de leche.

Además, para mantener una producción y calidad de leche constante, sería ideal contar con sistemas de refrigeración de leche cerca de la sala de ordeño, así como espacios para el almacenamiento de insumos y alimentos.

Maquinaria y Equipos

Debido al tamaño proyectado del hato lechero, que se estima entre 12 y 15 vacas de raza Normando, con genética lechera que garantice una producción mínima de 6 litros de leche diarios por vaca, se requiere una serie de equipos para optimizar la eficiencia de la operación:

Ordeñadora Mecánica: La adquisición de un equipo de ordeño mecánico facilitará el proceso de recolección, asegurando una operación ágil y reduciendo la carga de trabajo físico para los empleados. Este equipo debe incluir sistemas de succión suaves y constantes para evitar daños a la ubre de las vacas, mejorando así su bienestar y la calidad de la leche producida.

Picadora de Pasto Industrial: Este equipo es necesario para el procesamiento de pasto de corte, que servirá de alimentación a las vacas mientras son ordeñadas. La disponibilidad de alimento fresco y picado contribuye a calmar a los animales durante el proceso de ordeño, lo que puede mejorar la producción de leche.

Tanque de Enfriamiento de Leche: Para asegurar que la leche se mantenga en condiciones adecuadas de temperatura antes de su traslado o venta, es importante contar con un tanque de enfriamiento que conserve la leche a una temperatura segura, lo que evita la proliferación de bacterias y garantiza la calidad del producto.

Sistema de Riego para Pastizales: Con el fin de asegurar una alimentación constante para el ganado, es recomendable la instalación de un sistema de riego para mantener los pastizales en buenas condiciones durante todo el año, en especial durante la época seca.

Muebles y Enseres

Para el área de trabajo y almacenamiento, es necesario contar con algunos muebles y enseres adicionales:

Estanterías y Almacenamiento: Estas serán útiles para organizar los insumos y herramientas, como utensilios de limpieza, medicamentos para los animales y alimentos concentrados.

Cajas y Recipientes de Plástico Hermético: Para el almacenamiento de suplementos o concentrados, es esencial contar con recipientes que mantengan la frescura de los productos y los protejan de la humedad y posibles contaminantes.

Transporte de Leche y Logística

Para el traslado eficiente de la leche desde el área de ordeño hasta el punto de venta o centro de distribución, se requiere:

Cantinas de Aluminio de 40 Litros: Se necesitan al menos ocho cantinas de aluminio para almacenar la leche de manera segura y mantener su temperatura hasta su destino final. Las cantinas de aluminio son duraderas, fáciles de limpiar, y contribuyen a mantener la calidad del producto.

Animales de Carga y Equipos para Transporte en Mulas: Dada la ubicación de la finca y la naturaleza de la topografía de Cajamarca, el transporte en mulas es la opción más viable. Se requieren dos mulas para transportar las cantinas, junto con soportes y sujeciones adecuadas para asegurar las cantinas durante el trayecto. Las sogas deben ser resistentes y estar bien ajustadas para evitar que las cantinas se vuelquen o se dañen durante el transporte.

Otros Activos

Para complementar las operaciones y el manejo diario de la lechería, es fundamental contar con:

Generador de Energía Portátil: Este equipo será útil en caso de fallas en el suministro eléctrico, especialmente necesario para mantener en funcionamiento los equipos críticos como el tanque de enfriamiento.

Sistema de Gestión de Datos de Producción: Para un control riguroso de la producción, la salud y los ciclos de ordeño de cada vaca, es recomendable utilizar un sistema digital que permita registrar información diaria y generar reportes de rendimiento. Esto ayudará a optimizar la producción y gestionar el inventario de manera eficiente.

Estos activos e instalaciones contribuirán a la eficiencia y sostenibilidad de la *Lechería La Marquesa*, permitiendo mantener la calidad del producto y el bienestar del ganado, al tiempo que se asegura una operación rentable y organizada.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Ordeñadoras Modelo 3400	Equipos de ordeño profesional con bomba de vacío con capacidad para 2 puntos, ideal para ordeñar de 20 a 25 vacas en una hora, con 2 motores eléctrico de 1.0 HP y gasolina de 6.5 HP, en especial este equipo a futuro se puede convertir a fijo.	Fondo Emprender	2	\$ 7,000,000.00
Total:				\$ 14,000,000.00

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

5. Otros (incluido herramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Semovientes Vacas Normando	La raza Normando es doble propósito de adecuado tamaño, buena capacidad torácica y abdominal, una pelvis larga y ancha, ligeramente inclinada, una línea dorsal recta y musculada, y aplomos sólidos que soportan todo el conjunto, además de una ubre	Fondo Emprender	15	\$ 5,000,000.00

Caballos de Carga	animales de carga para transporte	Aporte Emprendedores	3	\$ 4,000,000.00
Total:				\$ 87,000,000.00

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Formalización de la empresa	Formalización y Legalización de la empresa ante cámara de comercio	Aporte Emprendedores	1	\$ 500,000.00
Honorarios Contador	honorarios contador	Fondo Emprender	5	\$ 600,000.00
Sistema de seguridad salud en el trabajo	Sistema de seguridad salud en el trabajo	Fondo Emprender	1	\$ 1,600,000.00
Publicidad y Mercadeo	Publicidad y Mercadeo	Fondo Emprender	1	\$ 1,500,000.00
Seguro todo Riesgo	Seguro todo riegos	Fondo Emprender	1	\$ 800,000.00
Elementos de Seguridad y señalización	Elementos de seguridad y señalizacion	Fondo Emprender	1	\$ 450,000.00
Total:				\$ 7,850,000.00

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

El proyecto se desarrollará en el municipio de Cajamarca, en la finca la marquesa, vereda la ceja, con matrícula Inmobiliaria No. 354-2593, de propiedad del emprendedor el Sr Everardo Rodriguez Guevara. Actualmente está dotado con los servicios básicos de agua y energía, además de tener algunas adecuaciones sanitarias, adicionalmente cuenta con corrales, cercos, pisos en concreto en los corrales, bebederos, comederos y enramadas necesarias para la actividad lechera. A continuación, se presentan las principales áreas de las cuales dispondrá la empresa:

1. **Corral principal:** El corral construido contiguo a la casa principal de la finca este fabricado en concreto (piso) y postes de madera, este corral tiene puerta de exceso y puerta de salida que guía los animales hacia su potrero principal. Contiguo al corral principal se encuentra el corral de los terneros, los cuales se agrupan y van ingresando para alimentarse y estimular la vaca.

El corral también cuenta con un tanque de agua limpia de 1000 litros y un comedero.

2. **Corral de ordeño:** El corral instalado continuo al corral principal tiene un área de 10 metros cuadrados donde se realizó la adecuación para el ingreso de 2 vacas y se ubico el equipo de ordeño de 2 puestos con motor a gasolina y motor eléctrico.

3. **Corral de los terneros:** Esta área de 20 metros cuadrados fue el construido para organizar el terneraje y esta cerca del corral de ordeño para un mejor acceso a las vacas.
4. **Enramada:** la enramada cuenta con un área de 30 metros cuadrados y es el lugar donde se disponen y organizan los distintos accesorios y equipos que se requieren para el trasado de la leche en mulas y el transporte en caballo, este lugar está diseñado para guardar las sillas, frenos, alfombra, rejos, sogas, machetes, perreros, enjalma, apero de cabeza, lías, herraduras requeridos para la actividad de la finca.
5. **Almacén:** En este lugar de 15 metros cuadrados se almacenan los distintos insumos que se requieren para la actividad lechera como: Cantinas, sal, medicamento bovino, palas, azadón, escobas entre otros.
6. **Casa principal:** La marquesa cuenta con una casa en madera que cuenta con todos los servicios básicos para ser habitable, en esta casa vive el administrador y su familia con el ordeñador y el dueño de la tierra. Cuenta con habitaciones, cocina, corredor, baños, duchas y sala’.

Las condiciones técnicas de infraestructura requerida el funcionamiento de la empresa ubicada en la finca la marquesa del municipio de Cajamarca son las siguientes:

Condición técnica normativa

1. *Concepto de compatibilidad de uso de suelo compatible para la actividad ganadera por lo cual cuento con uso de suelo emitido por la secretaria de planeación*
2. *Certificado de Libertad y tradición con el PIN: 240404393791793384 libre de embargo y sucesión propiedad del Sr Everardo Rodriguez Guevara.*

Condición técnica requerida es:

La finca La marquesa posee un área de 87.5 hectáreas, de las cuales 400 metros cuadrados fueron los destinados para el montaje de la lechería, en los 400 metros cuadrados se realizó el montaje de la casa principal de la finca, corral de 200 metros cuadrados esta se le realizó la construcción de un piso en concreto reforzado con piedra natural con una inclinación del 3% para el desagüe de la orina y facilitar la limpieza del área, está construido un are de ordeño en madera con pecho en teja de zinc para garantizar el ordeño aun en días lluviosos o de mucho verano.

La finca la marquesa ha invertido capital en el trazo y construcción de caminos amplios para el tránsito de caballos y bovinos.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

Todos los activos, maquinaria y equipo se pueden adquirir en Colombia, esto incentiva la producción nacional y el apoyo a la economía local

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

N/A Todos los activos, maquinaria y equipo se pueden adquirir en Colombia, esto incentiva la producción nacional y el apoyo a la economía local

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

En el presupuesto inicial, es recomendable asignar un porcentaje como fondo de contingencia. Este monto, generalmente entre el 5% y el 10% del total del presupuesto, cubre aumentos imprevistos en los costos de insumos, transporte, o cualquier otro recurso esencial que pueda ver alterado su precio debido a factores externos.

El emprendedor cuenta con capacidad de endeudamiento para en caso de requerirlo acceder a crédito para sufragar los gastos necesarios.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Leche cruda organica - Presentación de cantina de 40 litros C/U

A continuación, se presentan el flujograma de procesos, se describirá identificando la actividad y posteriormente realizando una breve descripción, identificando el responsable y el tiempo promedio de cada actividad.

Actividad: Arreo y acopio de vacas del potrero al corral.

Responsable: Administrador y ordeñador

Tiempo: 20 minutos.

Maquinaria y equipo utilizado: Dependiendo del potrero donde se ubican las vacas se emplean caballos y se realiza a pie.

Actividad: Ordeño.

Responsable: Ordeñador

Tiempo: 90 minutos

Maquinaria y equipo utilizado: Se realiza la desinfección de las ubres de la vaca y posteriormente se realiza el ordeño por medio de equipo de ordeño mecánico especializado. (20 Vacas)

Actividad: Cargue de la leche en cantinas

Responsable: Ordeñador

Tiempo: 20 min

Maquinaria y equipo utilizado: Se organizan las mulas con sus accesorios para al transporte de carga, se instalan las canecas y se aseguran para su traslado.

Actividad: Traslado de la leche

Responsable: Ordeñador

Tiempo: 45 min

Maquinaria y equipo utilizado: Se implementan 2 mulas de carga y un caballo de transporte para llevar la leche al punto de recepción

Actividad: Entrega de la leche

Responsable: Ordeñador

Tiempo: 30 min

Maquinaria y equipo utilizado: El comerciante de leche realiza el acopio de la leche tomando la medida de los litros para su póstumo pago.

Actividad: Lavado de corral y equipo de ordeño

Responsable: Ordeñador

Tiempo: 30min

Maquinaria y equipo utilizado: Se realiza la limpieza del corral depurando la posible materia fecal depositada y la orina y se realiza el lavado y desinfección del equipo de ordeño.

El tiempo total del proceso de producción es de 3.5 horas tomando en cuenta que el equipo de ordeño mecánico agiliza considerablemente la actividad, el proceso de ordeño va desde la 5 de la mañana hasta las 9 de la mañana. Importante aclarar que el ordeñador estará realizando diferentes actividades ganaderas durante el resto del día.

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Capacidad de mano de obra

De acuerdo con la experiencia del emprendedor la producción no depende de la capacidad de mano de obra, ya que el proceso será realizado por la maquinaria, equipos instalados y capacidad de producción de las vacas adquiridas y de estos dependerá finalmente la capacidad de producción.

La empresa por esta misma razón solo requiere de un ordeñador para todo el proceso de producción. Ya que con la implementación de un ordeño mecánico solo deberá realizar el acopio y revisión de los animales.

Para las etapas de envase y transporte el ordeñador deberá realizar todo el montaje de los animales de carga y su propio caballo, este proceso es el más exigente para el trabajador ya que deberá tener conocimiento de amarre y organización de carga para llevar la leche a buen terminal al finalizar la jornada.

Capacidad instalada en maquinaria:

Se realizó la identificación de los equipos y la capacidad nominal de cada uno, posteriormente se identificó cuál era el proceso cuello de botella para el flujograma y desde ahí se calculó la capacidad. De acuerdo con lo anterior se definió que el proceso era vital la instalación de un equipo de ordeño mecánico con 2 motores uno a combustión y uno eléctrico de 110V por agilidad, comodidad del animal y el ordeñador.

Capacidad del equipo de ordeño: Ordeña 20 vacas en 90 minutos.

De acuerdo con la información técnica del equipo se determina que la producción de leche diaria teniendo como base un mínimo de 5 litros producidos de leche por vaca, indicaría un mínimo de 100 litros de leche, sin embargo, se debe tener en cuenta la afectación por verano o invierno, tiempo de preñez

y parto por lo cual se estima que en temporadas de menor producción se reduzca a 80 litros por día. Partiendo de ese punto se puede concluir que la capacidad de producción es de 80 litros de leche. Lo que permite identificar la capacidad diaria, semanal y mensual de leche producida.

Lo que permitirá entonces identificar la capacidad semanal mensual y anual, como se evidencia a continuación:

Semanal: 560 litros semanales
Mensual: 2.240 litros
Anual: 26.880 litros

Se debe aclarar que la producción de leche posee múltiples variables que pueden afectar su rendimiento, como lo es la raza de los animales, ubicación de la finca, clima, altura, tiempo de preñez y tiempo de producción, precocidad de la vaca y cantidad de ordeños realizados al día.

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Everardo Rodriguez Guevara	Everardo Campesino es un administrador de finca ganadera con más de 20 años de experiencia en la gestión y operación de explotaciones ganaderas de diferentes tamaños y especialidades. A lo largo de su carrera, ha demostrado una sólida comprensión de las prácticas ganaderas sostenibles, la administración de recursos, y el manejo eficiente del ganado bovino. Su experiencia se enfoca en maximizar la rentabilidad de la finca sin descuidar el bienestar animal ni el impacto ambiental, aplicando tanto técnicas tradicionales como innovadoras para la optimización del proceso productivo. Manejo de Ganado: Experto en el cuidado y la reproducción de ganado bovino, incluyendo la selección de razas, la alimentación, la prevención de enfermedades y el control de calidad. Planificación de Producción: Con capacidad para diseñar y ejecutar planes de producción que aseguren la eficiencia en los procesos de cría, engorde y producción de leche, según el tipo de explotación.	Administrador de Finca Ganadera

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Ordeñador - Agregado de la Finca	\$ 1,300,000.00	\$ 504,790.00	\$ 1,804,790.00	Mes	9
Administrador - Finca Ganadera	\$ 1,300,000.00	\$ 505,570.00	\$ 1,805,570.00	Mes	12
Contador	\$ 600,000.00	\$ 00.00	\$ 600,000.00	Mes	12

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Ordeñador - Agregado de la Finca	\$ 16,243,110.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 16,243,110.00
Administrador - Finca Ganadera	\$ 21,666,840.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 21,666,840.00
Contador	\$ 7,200,000.00	\$ 3,000,000.00	\$ 00.00	\$ 4,200,000.00
Total Solicitado:		\$ 3,000,000.00	\$ 00.00	\$ 42,109,950.00

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Promocionar los productos y el servicio por la calidad
Propósito: Generar recordación y posicionamiento de marca a través de diferentes canales estratégicos

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Visitas Empresariales	Realizar visitas empresariales	Mes 4	\$ 200,000.00	Administrador
Costo Total:			\$ 200,000.00	

Estrategia de Comunicación (nombre): Dar a conocer y promocionar el consumo de leche de la Marquesa
Propósito: Generar frecuencia de consumo de leche la Marquesa

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Aviso	Aviso para la finca y señalización	Mes 6	\$ 300,000.00	Administrador
Pendon	Pendón para participación ferias tipo araña	mes 6	\$ 300,000.00	Administrador
Tarjeta de presentación	Se distribuirán tarjetas con los datos de contacto del representante legal de la empresa a los clientes, en esta tarjetas se registrará información básica del	Mes 6	\$ 200,000.00	Administrador

	producto y ubicación de la empresa.			
Costo Total:			\$ 800,000.00	

Estrategia de Distribución (nombre): Permitir el acceso de los portafolios de leche

Propósito: Incrementar el consumo de leche

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
LLaveros	Realizar acercamiento comerciales entre la finca la marquesa y lo compradores minoristas y mayoristas dándole un suvenir y con ello dar a conocer la marca.	Mes 7	\$ 200,000.00	Administrador
Participación en Ferias presenciales	Participación en ferias	Mes 7	\$ 300,000.00	Administrador
Costo Total:			\$ 500,000.00	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

El período de arranque del proyecto de la finca ganadera “La Marquesa” se define por una serie de procesos administrativos y logísticos que deben cumplirse antes de la puesta en marcha efectiva del proyecto. A continuación, se desglosa el tiempo estimado para cada uno de estos procesos, basándonos en los términos de referencia de la convocatoria y el proceso de gestión con el Fondo Emprender:

Firma del Contrato:

Duración estimada: 1 mes

Este proceso se refiere a la formalización legal del proyecto, donde se firma el contrato de ejecución entre el emprendedor y el SENA, iniciando así las acciones correspondientes del proyecto.

Asignación de Interventoría por parte del SENA:

Duración estimada: 2 a 3 meses

Una vez firmado el contrato, el SENA asigna un interventor para supervisar el desarrollo del proyecto, asegurando que se cumpla con los lineamientos establecidos en la convocatoria. Este proceso tiene una duración que varía entre 2 a 3 meses, dependiendo de la carga de trabajo del SENA y la disponibilidad del interventor.

Aprobación del Predio:

Duración estimada: 1 a 2 meses

El emprendedor ya cuenta con un contrato de arrendamiento del predio destinado a la ejecución del proyecto, lo cual facilita la etapa de aprobación del terreno por parte del SENA. El permiso de uso de suelos, expedido por la Secretaría de Planeación del municipio de Cajamarca, autoriza la implementación del proyecto. Este proceso puede tomar entre 1 a 2 meses debido a la validación de la ubicación y los permisos necesarios.

Resumen del Período de Arranque:

Total estimado del período de arranque: 4 a 6 meses

El tiempo total para completar los procesos previos al arranque efectivo del proyecto está estimado entre 4 y 6 meses, considerando la firma del contrato, la asignación de interventoría y la aprobación del predio. Esto dependerá de la eficiencia administrativa y de la disponibilidad de los permisos y documentos requeridos.

Este período de arranque es crucial para garantizar que todos los aspectos legales y operativos estén en orden antes de iniciar la fase de producción, y que el proyecto pueda ejecutarse de manera efectiva conforme a lo planificado.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

El período improductivo es el tiempo que transcurre entre el inicio del proyecto y el momento en que se comienza a generar la producción efectiva, es decir, el período necesario para realizar todas las actividades previas que permiten que el proyecto entre en operación. Para este caso específico, con base en las actividades mencionadas, el **primer ciclo de producción** se ve afectado por las siguientes tareas esenciales que deben completarse antes de la producción de leche:

Actividades a realizar durante el período improductivo:

1. Adecuaciones eléctricas locativas del lugar de operaciones:

- **Duración estimada:** 1 mes
- Las adecuaciones eléctricas son fundamentales para garantizar el correcto funcionamiento de los equipos de producción. Este proceso debe completarse antes de iniciar cualquier operación productiva.

2. Adquisición de maquinaria, equipos, herramientas, muebles y enseres:

- **Duración estimada:** 1 mes
- Este proceso incluye la compra de los equipos necesarios para la producción, el manejo de la leche y las herramientas requeridas para operar la finca. El tiempo de adquisición dependerá de la disponibilidad de los proveedores y la logística de entrega.

3. Adquisición de vacas lecheras de raza Normando:

- **Duración estimada:** 1 a 2 meses
- La adquisición de las vacas lecheras es un paso crucial para la producción de leche. Las vacas deben ser seleccionadas cuidadosamente por su adaptación al clima frío y a las condiciones de la finca, lo que puede requerir tiempo para negociar la compra y transportar los animales a la finca.

4. Proceso de selección y contratación del personal:

- **Duración estimada:** 1 mes

- La contratación del personal adecuado es clave para la operación de la finca. Este proceso puede involucrar entrevistas, contratación y capacitación inicial, lo que puede tomar alrededor de un mes.

Resumen del Período Improductivo:

Duración total estimada del período improductivo:

- Entre 3 y 4 meses.

Este período incluye las actividades de adecuación del espacio, adquisición de equipos y animales, y contratación del personal necesario. Durante estos 3 a 4 meses, no se generará producción de leche, ya que se estará en la fase de preparación y ajuste del proyecto para garantizar un arranque eficiente. Este tiempo es necesario para asegurar que todos los elementos necesarios estén listos para iniciar la producción de manera óptima.

Una vez que estas actividades se completen, el proyecto estará listo para entrar en la fase productiva.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Actores

Para desarrollar un plan de negocio efectivo en el sector lácteo, se deben considerar mecanismos, políticas y beneficios que favorezcan la participación, promoción e introducción de productos o servicios en el mercado. Estos elementos no solo facilitan la entrada y el crecimiento de un emprendimiento, sino que también contribuyen al fortalecimiento de la competitividad y la sostenibilidad del negocio a largo plazo. A continuación, se profundiza en los aspectos clave relacionados con el sector lácteo, los mecanismos y políticas relevantes, las condiciones que deben cumplirse para acceder a estos beneficios, y las acciones específicas para cumplir con los requisitos establecidos.

Mecanismos, Políticas y Beneficios en el Sector Lácteo

En el contexto colombiano, el sector lácteo está altamente regulado y cuenta con mecanismos que promueven la calidad, la productividad y la competitividad de los emprendedores que forman parte de esta industria. A continuación, se detallan algunos de los mecanismos y políticas clave:

Política de apoyo a los pequeños y medianos productores de leche: En Colombia, el gobierno, junto con entidades como el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), ha establecido diversas políticas para fomentar la competitividad de los pequeños y medianos productores de leche. Estas políticas incluyen subsidios, líneas de crédito blandas, y programas de asistencia técnica, que facilitan la modernización de las prácticas ganaderas y la mejora en la calidad de la leche.

Programas de calidad y normatividad: La Ley 1250 de 2008 establece los estándares para la producción y comercialización de productos lácteos en Colombia. Para acceder a estos beneficios y al mercado formal, los productores deben cumplir con los requisitos establecidos por el ICA, como el registro sanitario, la certificación de buenas prácticas ganaderas (BPG), y el cumplimiento de la normatividad sanitaria en cuanto a higiene y seguridad.

alimentaria. Esta certificación mejora la competitividad, ya que asegura que los productos lácteos cumplen con los estándares de calidad exigidos tanto a nivel nacional como internacional.

Acceso a mercados internacionales: Colombia ha firmado acuerdos comerciales con diversos países, como los de la Comunidad Andina (CAN) y el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (TLC), que permiten la exportación de productos lácteos. Para los emprendedores, esto representa una oportunidad significativa de expansión a mercados internacionales. Para acceder a estas oportunidades, es necesario cumplir con normativas internacionales de calidad y obtener los permisos correspondientes para la exportación.

Incentivos fiscales y tributarios: Existen incentivos fiscales y tributarios para los emprendedores que invierten en el sector agroindustrial, especialmente para aquellos que implementan procesos sostenibles o que generen valor agregado a los productos lácteos, como la producción de quesos gourmet o yogur. Estos incentivos pueden incluir exenciones fiscales, reducción de impuestos a la renta, y subsidios para la compra de maquinaria y tecnología.

Condiciones para Acceder a los Beneficios

Para acceder a los mecanismos y beneficios mencionados, los emprendedores del sector lácteo deben cumplir con ciertas condiciones que, si bien pueden representar un desafío inicial, son fundamentales para garantizar la competitividad a largo plazo:

Cumplimiento de normas de calidad y seguridad alimentaria: Los emprendedores deben asegurarse de que su producción cumpla con los estándares nacionales de calidad, que incluyen la certificación de buenas prácticas ganaderas (BPG) y la implementación de protocolos de bioseguridad. Además, deben cumplir con la normativa sanitaria que establece el ICA para la comercialización de productos lácteos en el mercado formal.

Capacitación y asistencia técnica: Para beneficiarse de subsidios y líneas de crédito, los emprendedores deben participar en programas de formación y asistencia técnica proporcionados por entidades como el MADR, el ICA y otros organismos gremiales como Fedegán. La capacitación en técnicas de manejo sostenible de la ganadería, optimización de la producción y manejo de la leche es crucial para acceder a los beneficios ofrecidos.

Certificación y registro sanitario: Los emprendedores deben registrar sus productos y procesos en el ICA, asegurando que los productos lácteos que venden sean aptos para el consumo. Esto incluye la obtención de licencias de funcionamiento y la realización de auditorías periódicas.

Tecnología y modernización de procesos: Los emprendedores deben invertir en la modernización de su infraestructura productiva, incluyendo la compra de maquinaria especializada, el uso de tecnologías de control de calidad, y la mejora en los procesos de acopio y distribución de la leche. Para esto, es posible acceder a subsidios o líneas de crédito que faciliten la adquisición de equipos.

Acciones para Cumplir con las Condiciones

Las acciones que un emprendedor debe desarrollar para cumplir con las condiciones y acceder a los mecanismos y beneficios son:

Certificación en Buenas Prácticas Ganaderas (BPG): Invertir en la formación del personal y en la implementación de sistemas de gestión de calidad que aseguren la trazabilidad y calidad de la leche desde el campo hasta la distribución. Además, se deben adquirir equipos para monitorear la calidad, como analizadores de leche y sistemas de refrigeración adecuados para evitar la descomposición de la leche.

Desarrollo de productos diferenciados: Para aumentar la competitividad, el emprendimiento puede optar por diversificar la oferta, como la producción de quesos especiales o productos lácteos orgánicos, que atraen a segmentos de mercado interesados en productos diferenciados y de alto valor agregado.

Alianzas estratégicas: Formar alianzas con otras empresas productoras o con grandes distribuidores del sector lácteo, como Colanta o Alpina, puede facilitar el acceso a mercados más amplios, mejorar la distribución de los productos y asegurar la estabilidad de precios.

Gestión eficiente de los costos: Implementar tecnologías para optimizar la producción, como la automatización en el proceso de ordeño o el uso de energías renovables en las instalaciones, puede reducir los costos operativos, mejorar la eficiencia energética y aumentar los márgenes de rentabilidad.

Impacto en la Productividad y Competitividad

Acceder a los beneficios mencionados puede mejorar significativamente la productividad y la competitividad de un emprendimiento lácteo de las siguientes maneras:

Reducción de costos: La adopción de tecnologías modernas y la optimización de procesos productivos reducirán los costos de producción. Esto se logra mediante la automatización del ordeño, la mejora en la logística de distribución y la reducción de pérdidas por deterioro de la leche.

Mayor rentabilidad: Con la mejora en la calidad y la diversificación de los productos, el emprendimiento podrá acceder a mercados más amplios y premium, lo que permitirá la venta a precios más altos y la obtención de márgenes de ganancia superiores.

Expansión a nuevos mercados: El cumplimiento de normas internacionales de calidad y la certificación sanitaria permitirá al emprendimiento acceder a mercados internacionales, lo que representa una oportunidad para diversificar fuentes de ingresos y reducir la dependencia del mercado local.

Competitividad en el mercado: La implementación de buenas prácticas, la calidad constante de los productos, y el cumplimiento con las normativas regulatorias garantizarán que el emprendimiento sea percibido como una empresa confiable, lo que aumentará la preferencia de los consumidores por sus productos y mejorará su posición frente a la competencia.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Se identifican los riesgos que tendrá la empresa por cada una de las áreas funcionales y riesgos sistémicos y de país.

- Mercado:

Riesgo 1: el surgimiento de nuevos hatos lecheros, la importación de leche en polvo, el crecimiento de leche de búfalo y cabra pueden llegar a acaparar o reducir el precio de venta de la leche, sin embargo desde la finca la marquesa se buscara fortalecer los lazos comerciales con los compradores de la región para garantizar producción y excelente calidad.

Riesgo 2: Baja aceptación del producto en el mercado por parte de los clientes y los consumidores, por lo que se realizará una revisión periódica del comportamiento de las ventas. Este riesgo se mitigará al ejecutar de estrategia de comunicación, con elementos publicitarios y promocionales.

- Técnicos:

Riesgo 3: Daños en la maquinaria de la empresa, afectaría la correcta producción, por lo que se plantea hacer una vigilancia constante de los equipos y maquinaria. Este riesgo se mitigará comprando maquinaria con por lo menos un año de garantía y realizando mantenimientos constantes.

Riesgo 4: Incremento de los costos de producción y los insumos, trae consigo efectos en las estrategias de precios y en la competitividad en el mercado, por esto se llevará una revisión constante de los precios de los insumos y materia prima. Para mitigar este riesgo se plantea una búsqueda de nuevos procesos de producción en el mercado.

Riesgo 5: Poca estabilidad de los servicios públicos en donde se encuentra ubicado el proyecto traería consigo parones en la producción, por lo que será necesario identificar en que épocas se puede aumentar este riesgo debido a las condiciones climáticas. Este riesgo se mitigará teniendo motores eléctricos y a combustión en los equipos de ordeño.

- Organizacionales:

Riesgo 6: los accidentes laborales es un riesgo constante en procesos agroindustriales, por lo que se mitigará afiliando a los empleados a la ARL, identificando un manual de salud ocupacional y salud en el trabajo, por otro lado, se dotará a todos los empleados de la empresa.

- Financieros:

Riesgo 7: los robos que generen gastos y costos adicionales para la empresa, que afectaría la rentabilidad y correcto desarrollo del plan de negocios, se plantea entonces para mitigar este riesgo comprar una póliza todo riesgo y hacer constante vigilancia del inventario de maquinaria, equipo y herramientas de la empresa.

Riesgo 8: Bajos ingresos operacionales de la empresa se reflejan en un no funcionamiento por falta de recurso económico disponible. Este riesgo se mitigará al llevar diariamente el control de las ventas de la empresa garantizando el cubrimiento de los gastos fijos, que se reflejará en la ejecución posterior de estrategias de comercialización y comunicación con elementos publicitarios y promocionales.

- Sistémicos de país

Riesgo 9: Crisis Internacional e inestabilidad la economía del país. el gerente se mantendrá informado de los cambios que ocurren en el país y aplicara las siguientes estrategias para mitigar el riesgo:

- Productos con mayor valor agregado en el mercado
- Precios económicos del producto
- Póliza contra todo riesgo
- Ajustarse a la normatividad vigente en el País

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Everardo Rodriguez Guevara	everardorodriguezguevara@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

La empresa La Marquesa se dedica a la extracción y comercialización de leche orgánica pura, esto se logra mediante la implementación de procesos de extracción mecánica, sin afectación física al animal ni estrés, para sacar al mercado un producto de la canasta básica familiar colombiano que busca a partir de la comercialización de la leche, la cría de bovinos y el mejoramiento genético dinamizar la economía, regional y nacional. La finca la Marquesa se encuentra ubicada en el municipio de Cajamarca, en zona rural en la vía toche Salento en la vereda la Ceja. La empresa es dirigida por el Abogado, ganadero y emprendedor Everardo Rodríguez Guevara que busca generar trabajo, oportunidades y crecimiento económico a la región ofreciendo un producto con las siguientes propuestas de valor:

1. Ofrecer leche pura, natural y orgánica de la más alta calidad para suplir con los requerimientos básicos alimenticios que existen en las comunales en la región, el sector turístico de hoteles y hostales y empresas que transforman esta materia prima.
2. Mejorar la raza normanda en la región implementando procesos reproductivos con genética seleccionada que nos permitan producir mayor cantidad de leche y carne.

La marquesa saca al mercado un producto natural, puro y organizado, mediante una extracción mecánica que no afecta las propiedades de la leche ni genera problemas físicos al animal, queremos brindarle al consumidor lo mejor del campo colombiano y llevarlo a su mesa para acompañar sus recetas favoritas. La leche tiene varios beneficios nutricionales importantes, especialmente cuando es consumida como parte de una dieta equilibrada. A continuación se destacan algunos de los principales beneficios de la leche:

Fortalece los huesos y dientes: La leche es una excelente fuente de calcio, que es esencial para la salud ósea y dental. Ayuda a prevenir problemas como la osteoporosis.

Crecimiento y reparación muscular: La leche contiene proteínas de alta calidad (caseína y suero), que son fundamentales para la reparación y el crecimiento de los tejidos corporales.

Vitaminas A y D: La leche fortificada contiene vitamina D, que ayuda en la absorción del calcio. La vitamina A, por otro lado, es buena para la visión y el sistema inmunológico.

Fósforo, Magnesio y Zinc: Estos minerales son importantes para el mantenimiento de la salud ósea y diversas funciones corporales.

Carbohidratos y grasas saludables: Proporciona carbohidratos en forma de lactosa, que es una fuente de energía, además de grasas que ayudan en la absorción de ciertas vitaminas.

Fuera de las ventajas que aporta la leche de vaca natural, este es un producto de muy buena adquisición no solo para el sector gastronómico y turismo, sino también en empresas dedicadas a la transformación de alimentos. Este proyecto es llevado a cabo teniendo en cuenta el dinamismo económico que puede generar en la finca además de ejecutar procesos de extracción de muy fácil manejo, el cuidado del medio ambiente y de costos favorables dándole un precio accesible al cliente además de adquirir bovinos de estupenda calidad.

Por último, se puede mencionar que el sector de restaurantes y servicios de comidas ha tenido un crecimiento a nivel nacional, ya que en Colombia hay más de 90.000 restaurantes y este tuvo un crecimiento de del 12 % del cual el 3.5% fue de la industria de bebidas y alimentos, en el país según la Asociación Colombiana de Industria Gastronómica (Acodrés) cada mes abren sus puertas entre 15 y 20 restaurantes, y estos se convierten en el mayor generador de impuestos al consumo, lo que los convierte en los mayores aportantes al país.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Leche cruda organica - Presentación de cantina de 40 litros C/U				
Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Insumos				
Costos unitarios	unidad	1	unidad	0
Otros				
Costos fijos	1	1	unidad	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos	\$ 235,440.00	\$ 329,616.00	\$ 363,409.20	\$ 399,738.24	\$ 441,986.64
Otros	\$ 17,179,109.64	\$ 24,050,754.00	\$ 25,253,290,944.00	\$ 2,646,725.40	\$ 2,787,082.05

Totales	\$ 17,414,549.64	\$ 24,380,370.00	\$ 25,253,654,353.20	\$ 3,046,463.64	\$ 3,229,068.69
---------	------------------	------------------	----------------------	-----------------	-----------------

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos					
Costos unitarios	\$ 1,080.00	\$ 1,440.00	\$ 1,512.00	\$ 1,584.00	\$ 1,668.00
Otros					
Costos fijos	\$ 1,080.00	\$ 1,440.00	\$ 1,512.00	\$ 1,584.00	\$ 1,668.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos					
Costos unitarios	\$ 235,440.00	\$ 329,616.00	\$ 363,409.20	\$ 399,738.24	\$ 441,986.64
Otros					
Costos fijos	\$ 17,179,109.64	\$ 24,050,754.00	\$ 25,253,290,944.00	\$ 2,646,725.40	\$ 2,787,082.05
Total	\$ 17,414,549.64	\$ 24,380,370.00	\$ 25,253,654,353.20	\$ 3,046,463.64	\$ 3,229,068.69
IVA	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Total mas IVA	\$ 17,414,549.64	\$ 24,380,370.00	\$ 25,253,654,353.20	\$ 3,046,463.64	\$ 3,229,068.69

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Dotacion	450,000.00
Escrituras y Gastos Notariales	300,000.00
Honorarios Contador	3,000,000.00
Permisos y Licencias	00.00
Plan de mercadeo primer año	1,500,000.00
Registro Mercantil	200,000.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Seguro todo Riesgo	800,000.00
Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo	1,600,000.00

Total:	\$ 7,850,000.00
---------------	------------------------

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	2,400,000.00
Honorarios Contador.	7,200,000.00
Pagos por arrendamientos	00.00
Publicidad	400,000.00
Renovación de Registro Mercantil	300,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	1,900,000.00
Servicios Públicos	00.00
software de facturación y Nomina Electronica	360,000.00
Suministros de Oficina	600,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Total:	\$ 13,160,000.00

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 76

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
Semovientes	\$ 12,000,000.00	Semovientes
Dinero		
Legalización de empresa	\$ 500,000.00	Formalización de la Empresa
Total:	\$ 12,500,000.00	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
--	---------	-------	---------------	-------------------------	-------------

No hay registros para mostrar

Proyeccion de Ingresos por Ventas					
Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Leche cruda organica	\$ 77,760,000.00	\$ 108,864,000.00	\$ 120,022,560.00	\$ 132,024,816.00	\$ 145,976,688.00
Total	\$ 77,760,000.00	\$ 108,864,000.00	\$ 120,022,560.00	\$ 132,024,816.00	\$ 145,976,688.00
Iva	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Total con Iva	\$ 77,760,000.00	\$ 108,864,000.00	\$ 120,022,560.00	\$ 132,024,816.00	\$ 145,976,688.00

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.05

Inversiones Fijas y Diferidas			
Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Maquinaria y Equipo	\$ 14000000,00	0	Fondo Emprender
Otros (Incluido herramientas)	\$ 75000000,00	0	Fondo Emprender
Otros (Incluido herramientas)	\$ 12000000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	\$ 500000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	\$ 7350000,00	0	Fondo Emprender
Total:	\$ 108,850,000.00		

Costos de Puesta en Marcha	
Descripcion	Valor
Dotacion	\$ 450,000.00
Escrituras y Gastos Notariales	\$ 300,000.00
Honorarios Contador	\$ 3,000,000.00
Permisos y Licencias	\$ 00.00
Plan de mercadeo primer año	\$ 1,500,000.00
Registro Mercantil	\$ 200,000.00
Registros, Marcas y Patentes	\$ 00.00
Seguro todo Riesgo	\$ 800,000.00
Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo	\$ 1,600,000.00

Total	\$ 7,850,000.00
--------------	-----------------

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	\$ 2,400,000.00	\$ 2,520,000.00	\$ 2,646,000.00	\$ 2,778,300.00	\$ 2,917,215.00
Honorarios Contador.	\$ 7,200,000.00	\$ 7,560,000.00	\$ 7,938,000.00	\$ 8,334,900.00	\$ 8,751,645.00
Pagos por arrendamientos	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Publicidad	\$ 400,000.00	\$ 420,000.00	\$ 441,000.00	\$ 463,050.00	\$ 486,202.50
Renovación de Registro Mercantil	\$ 300,000.00	\$ 315,000.00	\$ 330,750.00	\$ 347,287.50	\$ 364,651.88
Reparaciones y mantenimiento	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Seguros	\$ 1,900,000.00	\$ 1,995,000.00	\$ 2,094,750.00	\$ 2,199,487.50	\$ 2,309,461.88
Servicios Públicos	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
software de facturación y Nomina Electronica	\$ 360,000.00	\$ 378,000.00	\$ 396,900.00	\$ 416,745.00	\$ 437,582.25
Suministros de Oficina	\$ 600,000.00	\$ 630,000.00	\$ 661,500.00	\$ 694,575.00	\$ 729,303.75
Suscripciones y Afiliaciones	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00	\$ 00.00
Total	\$ 13,160,000.00	\$ 13,818,000.00	\$ 14,508,900.00	\$ 15,234,345.00	\$ 15,996,062.25

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador - Finca Ganadera	\$ 15,600,000.00	\$ 16,380,000.00	\$ 17,199,000.00	\$ 18,058,950.00	\$ 18,961,897.50
Contador	\$ 7,200,000.00	\$ 7,560,000.00	\$ 7,938,000.00	\$ 8,334,900.00	\$ 8,751,645.00
Ordeñador - Agregado de la Finca	\$ 15,600,000.00	\$ 16,380,000.00	\$ 17,199,000.00	\$ 18,058,950.00	\$ 18,961,897.50
Total	\$ 38,400,000.00	\$ 40,320,000.00	\$ 42,336,000.00	\$ 44,452,800.00	\$ 46,675,440.00

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Gastos Preoperativos	\$ 4,350,000.00	Fondo Emprender	Sistema de Seguridad 1.600.000 Seguro Todo Riesgo 800.000 Publicidad y Mercadeo 1.500.000 Dotaciones 450.000

Honorarios contador	\$ 3,000,000.00	Fondo Emprender	Honorarios Contador
legalización de la empresa	\$ 500,000.00	Aporte Emprendedores	Formalización de la empresa
Total:	\$ 7,850,000.00		