65

Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la empresaria.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No ha recibido premios ni reconocimientos

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.

Meta:	**Julieth Sarmiento Carreño cuenta con el aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora Julieth Sarmiento Carreño.
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para la empresa Julieth Sarmiento Carreño más allá de implementar el plan de mejora.

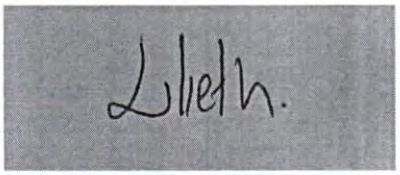
6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO												ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONES
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FIN	CANC	% EJ	
Realizar Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio de Arauca.	La empresa debe realizar su inscripción ante la cama de comercio de Arauca.	oct-21	nov-21																		
Organizar el proceso administrativo y financiero de Julieth Sarmiento Carreño y de que de manera que pueda actualizar los indicadores al menos dos (2) veces al año, convirtiéndose en un insumo de gestión y toma de decisiones.	Llevar el registro de ingresos y egresos del proceso productivo de manera que Julieth Sarmiento Carreño pueda establecer un rango de costos y de esa manera establecer un precio competitivo en el mercado.	oct-21	sep-22																		
Desarrollar modelo CANVAS	Desarrollar el modelo CANVAS.	oct-21	dic-21																		
Julieth Sarmiento Carreño cuenta con el registro de ingresos y egresos organizado y actualizado de manera permanente. Esta información se usa como soporte para mejorar la gestión de la empresa.	La empresa debe formalizar la actual situación financiera para poder conocer los ingresos y egresos de la misma.	oct-21	sep-22																		
Julieth Sarmiento Carreño cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización de los productos.	La empresa Julieth Sarmiento Carreño desarrolla un plan de negocio para el proceso de comercialización.	nov-21	dic-21																		
Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención, e implementación del SSST.	La empresa debe identificar y documentar los riesgos que se tienen en la elaboración de los productos de artesanías, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.	ene-22	abr-22																		
Definir un procedimiento para medir la satisfacción de los clientes de la empresa.	Implementar documento para medir el grado de satisfacción de los clientes	nov-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS	La empresa diseña un procedimiento en el que se establece los mecanismos para recibir las PQRS y a su vez, dar respuesta a las mismas.	nov-21	sep-22																		
Desarrollar de manera permanente una hoja de ruta para la medición de huella de carbono.	Se implementan acciones para medir la huella de carbono teniendo en cuenta las entradas y salidas de cada proceso.	nov-21	sep-22																		
Julieth Sarmiento Carreño desarrolla la ficha técnica para los productos elaborados por la empresa.	Elaborar una ficha técnica detallada que especifique tipo de producto, material de elaboración durabilidad y los cuidados a tener en cuenta con cada producto.	ene-22	ene-22																		
La empresa implementa un protocolo para verificar la calidad de los productos previo a la salida al mercado.	La empresa debe desarrollar un protocolo de verificación de los productos, realizar la revisión aleatoria de estos.	oct-21	sep-22																		
Contar con un sistema de gestión de residuos sólidos que discrimine las entradas y salidas de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.	Elaborar el plan de gestión de residuos sólidos de la empresa.	nov-21	dic-21																		
La empresa Julieth Sarmiento Carreño cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.	Realizar registro de marca ante la SIC para para adquirir una mayor identidad con los productos elaborados por la empresa.	mar-22	may-22																		
Logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.	Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.	oct-21	sep-22																		
cuenta con el aval de confianza como negocio verde.	Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.	oct-21	sep-22																		

66

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 21 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: Julieth Sarmiento Carreño.
CÉDULA: 1.098.619.592
Empresario

NOMBRE: Juan Francisco Herrera M.
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

57

JOSE MOISES RINCON MENESES - LOS QUIOSQUITOS

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES PGNV

Juan Francisco Herrera Marquez
Contratista

Octubre de 2021

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2
2. JUSTIFICACIÓN 2
3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2
4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3
5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4
5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio – 4
5.2 CRITERIOS SOCIALES 6
5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA 6
5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA 7
5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 8
5.4 CRITERIO AVANZADOS 11
6. CRONOGRAMA 0
7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por la CORPORINOQUIA, en el municipio de SARAVENA, departamento de ARAUCA, en el año 2021 en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**José Moisés Rincón Meneses - Los Quiosquitos**	**NIT**	91252680-0
Categoría	**Bienes y Servicios Sostenibles Provenientes de los Recursos Naturales**		
Sector	Biocomercio	**Subsector**	Ecoturismo
Bien o Servicio Principal:	Miel de Abejas		
Contacto:	José Moisés Rincón Meneses	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	flechasjr@hotmail.com	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3192532862		
Dirección:	Vereda la Pavita, municipio de Saravena		

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como **Tipo de Negocio Verde**: SATIAFACTORIO con el cumplimiento del 43,79% en el nivel 1 y el 6,94% en el nivel 2, para un total del 50,73%. A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos**: **38,69%**

Criterios **Ambientales**: **64,94%**

Criterios **Sociales**: **50,37%**

Criterios **Avanzados**: **34,72%**

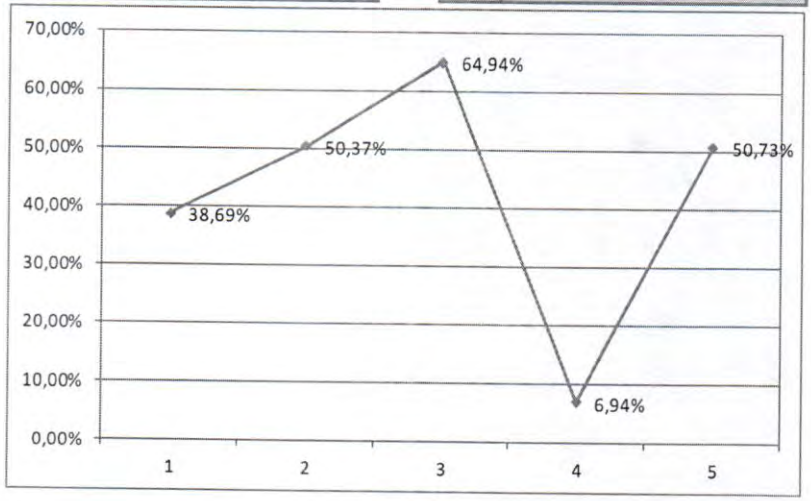
Así mismo, la empresa ha quedado calificada en la **etapa empresarial**: EXITO

5. Resultados

Nivel 1	**43,79%**
5.1. Criterios económicos	**38,69%**
Viabilidad económica del Negocio	38,69%
5.2. Criterios sociales	**50,37%**
Responsabilidad social al interior de la empresa	34,44%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	33,33%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	83,33%
5.3. Criterios ambientales	**64,94%**
Impacto ambiental positivo	81,33%
Enfoque de ciclo de vida	100,00%
Vida útil	0,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	66,67%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	41,67%

Nivel 2	**6,94%**
5.4. Criterios avanzados	**34,72%**
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	58,33%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	11,11%

Total	**50,73%**
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde no reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca.



5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio –

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	ROA: Medio – Diversificación: Bajo – Reducción de costos: Medio – Acceso al sistema Financiero: Medio.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La rentabilidad de los activos está valorada en un 13,3%. - Los Quiosquitos a la fecha se ha especializado en la prestación del servicio de ecoturismo, por lo que el 100% de las ventas depende de este servicio. - Los costos de producción representan actualmente el 60,0% del total de las ventas. - A la fecha la empresa no ha tramitado créditos.	- En la medida en que Los Quiosquitos logre optimizar la prestación del servicio, generará un mayor rendimiento por visitante, mejorando los rendimientos financieros. - Diversificar los productos ofrecidos. - De acuerdo con las necesidades de la empresa evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que la pueda llevar a crecer. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago.
Meta:	Organizar el proceso administrativo y financiero de Los Quiosquitos de manera que pueda contar con la información en tiempo real.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ficha de Verificación en Excel para actualización de cifras e indicadores.
Presupuesto de la Actividad	No registra presupuesto para la empresa.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	Indicadores de Mercadeo
No.	1.1.2 Indicadores de Mercadeo
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Indice de Crecimiento de Ventas: Alto Acceso a mercado: Medio Volúmen comercialización: Alto Barreras de comercialización Alto Canvas: Bajo
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- El número de Visitantes se incrementó del año 2019 al	- Estandarizar un proceso de venta y realizar seguimiento a la calidad y venta en diversos mercados.

2020. - La corporación realiza ventas nivel regional y nacional. - La empresa no conoce el modelo CANVAS.	- Desarrollar el modelo CANVAS.
Meta:	Desarrollar modelo CANVAS y estandarizar proceso de ventas.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Modelo CANVAS
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para APIRIO

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Estados Financieros, contabilidad o registro de ingresos y egresos?
No.	1.1.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene nada

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No registra libro contable en el que se lleven ingresos y costos de la actividad empresarial.	- La empresa empieza a llevar las cuentas organizadas en relación con los ingresos y egresos de la misma.

Meta:	**Los Tronquitos cuentan con el registro de ingresos y egresos organizado y actualizado de manera permanente. Esta información se usa como soporte para mejorar la gestión financiera de la empresa.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ver Anexo 1. Modelo Flujo de Caja esta herramienta en Excel es para que la empresa lleve su registro de ingresos y egresos cada mes. Con esta herramienta puede evidenciar el flujo neto de la empresa. De igual forma, esta información se puede convertir en un insumo para elaborar los estados financieros.
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la Organización.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio tiene potencial comercial y cuenta con estrategias de mercadeo que garanticen su sostenibilidad en el mercado?
No.	1.1.5
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Tiene acuerdo comerciales establecidos de manera verbal

Situación actual:	**Acción Planteada:**

70

Se mantiene acuerdos con empresas de transporte y e instituciones educativas.	- La empresa Los Quiosquitos desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios. - La empresa desarrolla acuerdos comerciales de tipo escrito con empresarios para la comercialización de sus productos.
Meta:	**Los Quiosquitos cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización del servicio o productos.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Guía Plan de Negocios Ecoturismo Anexo 3. Modelo Acuerdo Comercial
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.2 CRITERIOS SOCIALES

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?
No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	La empresa se encuentra adelantado acciones para implementar el SSST
Situación actual:	**Acción Planteada:**
No cuenta con SSST, pero adelanta acciones para prevenir accidentes y disminución de riesgos asociados a desastres naturales.	- La Empresa Los Tronquitos debe identificar y documentar los riesgos que se tienen en la prestación del servicio de ecoturismo, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.
Meta:	**Documentar e implementar las medidas de prevención, mitigación y atención del SSST de la empresa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 4. Guía técnica de implementación del SSST
Presupuesto de la	En la identificación de riesgos y medidas no tiene costo para la organización, sin embargo, la implementación del SSST puede representar un costo de

Actividad	aproximadamente $3 millones de pesos acuerdo con las actividades contempladas.

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?
No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se realizan reuniones de retro alimentación de la calidad del servicio con los clientes esto se hace de forma verbal y se monitorea la satisfacción del cliente por medio de redes sociales.	- Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.

Meta:	**Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la empresa, monitorearlas y dar respuesta oportuna a estas.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 5. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con herramientas para recibir PQRS

Situación actual:	**Acción Planteada:**

71

No cuenta con herramientas para recibir PQRS	- La empresa Los Quiosquitos diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.
Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 6. Tutorial para crear PQRS formularios en Google Form
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Qué buenas prácticas ambientales se implementan en el Negocio Verde?
No.	3.1.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Presta servicios de guianza o desarrolla ecoactividades

Situación actual:	**Acción Planteada:**
El empresario no cuenta con Registro Nacional de Turismo.	- Realizar trámite ante la CCA (Cámara de Comercio de Arauca) del RNT (Registro Nacional de Turismo) para las actividades de la Cooperativa. -

Meta:	**Tramitar y obtener el RNT ante la CCA (Cámara de Comercio de Arauca).**
Herramienta de Apoyo /	Consultar el siguiente Link el cual describe paso a paso el trámite de inscripción para la solicitud del RNT ante las cámaras de comercio: https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Registro-Nacional-de-Turismo-RNT/Inscripcion
Presupuesto de la Actividad	La solicitud no tiene costo.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con ficha técnica?
No.	3.3.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene ficha técnica

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Realizar ficha técnica del servicio.	- La empresa Los Quiosquitos elabora una ficha técnica detallada donde especifica los diferentes predios que comprende el recorrido, los tiempos estimados de recorridos, las especies que se observaran, las actividades que se realizan durante el mismo y el tipo de transporte que se utilizara.

Meta:	**La empresa Los Quiosquitos elabora la ficha técnica para la prestación del servicio.**
Herramienta de Apoyo /	**Anexo 7. Modelo Ficha Técnica del Producto**
Presupuesto de la Actividad	Desarrollar un esquema de alianza para que no represente costo para la corporación

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con procesos de identificación y medición de productos o servicios defectuosos o devueltos?
No.	3.3.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con este tipo de mediciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha no los han implementado.	- La empresa Los Quiosquitos debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.

Meta:	**La empresa implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.**

172

Herramienta de Apoyo /	Anexo 8. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la empresa.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?
No.	3.5.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Todos los residuos son aprovechados en el proceso de sostenimiento y embellecimiento del predio,	- Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo.

Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima de los mismos.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 9. Guía para el manejo de residuos sólidos
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un programa de ahorro y uso eficiente del agua?
No.	3.6.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No se tienen establecidos este tipo de programas.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No se tienen este tipo de programas.	- Implementar un programa de ahorro y uso eficiente del agua en el predio de empresa.

Meta:	**Los Quiosquitos implementa un programa de ahorro y uso eficiente del agua.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 10. Sistema de Recolección y Reutilización de Aguas Lluvias
Presupuesto de la Actividad	Se presenta en el anexo.

5.4 CRITERIO AVANZADOS

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con marca propia, la cual no está registrada.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha la empresa cuenta con logo y marca, sin embargo, es importante registrarla ante la Superintendencia de Industria y Comercio.	- Registrar el logo y marca diseñado por la empresa Los Quiosquitos ante SIC

Meta:	**Los Quiosquitos cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 11. Guía de registro de marcas para las empresas SIC
Presupuesto de la Actividad	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Los productos cuentan con certificaciones expedidas por empresas certificadoras?
No.	4.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con certificaciones

73

Situación actual:	Acción Planteada:
Se está tramitando el aval de confianza como negocio verde.	- Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.

Meta:	**La empresa Los Quiosquitos logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la empresa Los Quiosquitos
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la corporación.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No ha recibido premios ni reconocimientos

Situación actual:	Acción Planteada:
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.

Meta:	**La empresa Los Quiosquitos cuenta con el aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de Mejora empresa Los Quiosquitos
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para la empresa más allá de implementar el plan de mejora.

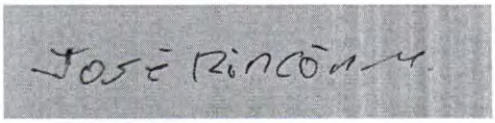
6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO											ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONE
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FIN	CANC	% EJ	
Organizar el proceso administrativo y financiero de Los Quiosquitos de manera que pueda contar con la información en tiempo real.	En la medida en que Los Quiosquitos logre optimizar la prestación del servicio, generará un mayor rendimiento por visitante, mejorando los rendimientos financieros.	oct-21	sep-22																		
Desarrollar modelo CANVAS	Desarrollar modelo CANVAS	nov-21	dic-21																		
Los Tronquitos cuentan con el registro de ingresos y egresos organizado y actualizado de manera permanente. Esta información se usa como soporte para mejorar la gestión financiera de la empresa.	La empresa empieza a llevar las cuentas organizadas en relación con los ingresos y egresos de la misma.	nov-21	sep-22																		
Los Quiosquitos cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización del servicio o productos.	La empresa desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios y desarrolla acuerdos comerciales de tipo escrito con empresarios para la comercialización de sus productos	nov-21	dic-21																		
Documentar e implementar las medidas de prevención, mitigación y atención del SSST de la empresa.	Los Tronquitos debe identificar y documentar los riesgos que se tienen aociados en la prestación del servicio de ecoturismo, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.	dic-21	may-22																		
Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la empresa, monitorearlas y dar respuesta oportuna a estas.	Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas	nov-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS	Los Quiosquitos diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.	nov-21	sep-22																		
Los Quiosquitos elabora la ficha técnica para la prestación del servicio.	La empresa Los Quiosquitos elabora una ficha técnica detallada donde especifica los diferentes predios que comprende el recorrido, los tiempos estimados de recorridos, las especies que se observaran, las actividades que se realizan durante el mismo y el tipo de transporte que se utilizara.	nov-21	dic-21																		
La empresa implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.	La empresa Los Quiosquitos debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.	nov-21	sep-22																		
Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima de los mismos.	Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo	ene-22	feb-22																		
Los Quiosquitos implementa un programa de ahorro y uso eficiente del agua.	Implementar un programa de ahorro y uso eficiente del agua en el predio de empresa.	nov-21	sep-22																		
Los Quiosquitos cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.	Registrar el logo y marca diseñado por la empresa Los Quiosquitos ante SIC	mar-22	abr-22																		
La empresa Los Quiosquitos cuenta con el aval de confianza como negocio verde.	Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde	oct-21	sep-22																		

74

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 22 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: José Moisés Rincón.
CÉDULA: 91.252.680
Empresario



NOMBRE: Juan Francisco Herrera M.
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

75

MARAKA

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES
PGNV

Juan Francisco Herrera Marquez
Contratista

Octubre de 2021

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2

2. JUSTIFICACIÓN 2

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio – 4

5.2 CRITERIOS SOCIALES 6

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA 6

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA 8

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 9

5.4 CRITERIO AVANZADOS 12

6. CRONOGRAMA 0

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

176

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por la CORPORINOQUIA, en el municipio de SARAVENA, departamento de ARAUCA, en el año 2021 en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**Maraka**	**NIT**	53123823-6
Categoría	**Bienes y Servicios Sostenibles Provenientes de los Recursos Naturales**		
Sector	Aprovechamiento y Valoración de residuos	**Subsector**	Aprovechamiento de residuos inorgánicos
Bien o Servicio Principal:	Accesorios hechos a mano con bolsa plástica recicladas		
Contacto:	Leidy Viviana Mantilla Mendoza	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	marakaecocultural@gmail.com	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3213806480		
Dirección:	CRA 19 A 28-77 Saravena		

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como **Tipo de Negocio Verde**: SATISFACTORIO con el cumplimiento del 52,20% en el nivel 1 y el 14,17% en el nivel 2, para un total del 66,36%. A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos**: **62,74%**

Criterios **Ambientales**: **72,31%**

Criterios **Sociales**: **53,61%**

Criterios **Avanzados**: **70,83%**

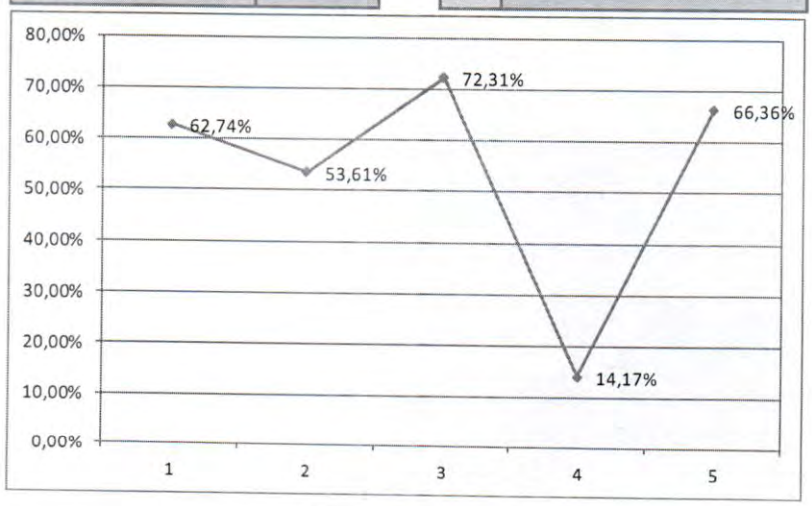
Así mismo, la empresa ha quedado calificada en la **etapa empresarial**: DESPEGUE

5. Resultados

Nivel 1	**52,20%**
5.1. Criterios económicos	**62,74%**
Viabilidad económica del Negocio	62,74%
5.2. Criterios sociales	**53,61%**
Responsabilidad social al interior de la empresa	23,33%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	50,00%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	87,50%
5.3. Criterios ambientales	**72,31%**
Impacto ambiental positivo	53,33%
Enfoque de ciclo de vida	100,00%
Vida útil	25,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	122,22%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	33,33%

Nivel 2	**14,17%**
5.4. Criterios avanzados	**70,83%**
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	75,00%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	66,67%

Total	**66,36%**
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca



77

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

Requisitos Mínimos. 2. Capacidad de Comercialización.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿La empresa cuenta con resolución vigente de facturación expedida por la DIAN?
No.	Requisitos Mínimos 3,2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha la organización no cuenta con registro de facturación ante la DIAN.	La empresa Maraka debe realizar el trámite de para obtener la resolución de facturación ante la DIAN.

Meta:	**Obtener la resolución facturación ante la DIAN y formalizar el proceso de ventas de la empresa.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ver anexo 1. Desarrollar el proceso de solicitud de registro de facturación ante la DIAN, teniendo en cuenta los requisitos que la entidades demanda para el proceso; por ejemplo; contar con una cuenta -ahorros o corriente- bancaria institucional, firma digital, actualizarción del RUT y surtir del trámite como se puede ver a continuación: https://www.dian.gov.co/impuestos/sociedades/presentacionclientes/Solicitud_de_Autorizacion_de_Numeracion_de_Facturacion.pdf Anexo 1. Solicitud de Autorización de Numeración de Facturación.
Presupuesto de la Actividad	Realizar la solicitud de facturación ante la DIAN para la empresa Maraka no tendrá costo, sin embargo, si se requiere el pago de la impresión de los talonarios (Impresión en papel) de acuerdo con el número de impresiones a realizar.

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio –

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	ROA: Alto – Diversificación: Medio – Reducción de costos: Medio – Acceso al sistema Financiero: Medio.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La rentabilidad de los activos está valorada en un 97,5%. - Maraka a la fecha se ha	- En la medida en que Maraka logre optimizar su proceso productivo, generará un mayor rendimiento y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros

especializado en la producción de accesorios inclusivos. - Los costos de producción representan actualmente el 68,38% del total de las ventas. - A la fecha la Organización no ha tramitado créditos.	- De acuerdo con las necesidades de la organización evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede incrementar el crecimiento de la empresa. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago, entre otros.
Meta:	**Optimizar los procesos productivos de empresa, generar mayores ingresos y diversificar los productos.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Guía artesanos sostenibles
Presupuesto de la Actividad	No registra presupuesto para la empresa.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores de Mercadeo
No.	1.1.2 Indicadores de Mercadeo
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Indice de Crecimiento de Ventas: Alto Acceso a mercado: Medio Volúmen comercialización: Alto Barreras de comercialización Alto Canvas: Medio
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- Durante el año 2020 las ventas se incrementaron en un 482,8%. - Las ventas se realizan a nivel nacional. - Actualmente la empresa comercializa los productos fabricados por los artesanos locales. - La empresa conoce el modelo CANVAS.	- Diversificar los productos para generar un mayor incremento en las ventas de la empresa. - Gestionar la apertura de puntos de ventas de los productos.
Meta:	Diversificación de productos y apertura de nuevos puntos de venta.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Guía artesanos sostenibles
Presupuesto de la Actividad	No registra costos para la empresa

Pregunta Indicativa de la Ficha	¿Ha realizado estudios de mercado sobre sus competidores?

178

de Verificación:	
No.	1.1.7
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Si conoce su competencia

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Tiene estrategias de innovación en los productos diferenciándose de su competencia.	- Desarrollar análisis de la competencia a nivel regional y nacional (Quiénes son, donde están ubicados, qué precios ofrecen, cómo comercializan, cuáles son las ventajas y desventajas de los productos de Maraka frente a la competencia, entre otros).

Meta:	- **Maraka conoce su competencia local y regional.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 3. Guía_1_Plan de Negocio Marketing y Publicidad
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para la empresa.

5.2 CRITERIOS SOCIALES

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con estrategias de enfoque diferencial para la contratación de empleados?
No.	2.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Contrata exclusivamente población en condición de vulnerabilidad económica

Situación actual:	**Acción Planteada:**
El 100% del personal es de la región y tiene experiencia en la elaboración de productos artesanales	La empresa contrata personal de la región en condición de vulnerabilidad económica y madres cabeza de familia que conozcan la actividad.

Meta:	**Maraka reconoce la importancia de contratar personal de la región en condición de vulnerabilidad y madres cabeza de familia.**
Herramienta de Apoyo /	

Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para la organización.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?
No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene SSST

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Maraka no cuenta con un SSST documentado y debe implementarlo.	- La empresa debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados en el manejo de la elaboración de los productos artesanales, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.

Meta:	**Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 4. Guía técnica de implementación del SSST
Presupuesto de la Actividad	En la identificación de riesgos y medidas no tiene costo para la organización, sin embargo, la implementación del SSST puede representar un costo de aproximadamente $3.000.000 de pesos acuerdo con las actividades contempladas.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con estrategias para fomentar el desarrollo de los empleados?
No.	2.1.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Bajo

Situación actual:	**Acción Planteada:**

79

Indicadores sociales de empleabilidad.	- Inicialmente es importante que la empresa priorice acciones de desarrollo para sus empleados, en ese sentido, se propone gestionar talleres con el SENA sobre buenas prácticas de manufactura.
Meta:	**Gestionar taller sobre buenas prácticas de manufactura para los empleados de Maraka.**
Herramienta de Apoyo /	Articulación con CORPORINOQUIA para la solicitud del proceso de capacitación ante el SENA.
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para la organización.

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?
No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con redes sociales y las monitorea para medir la satisfacción de los consumidores

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Implementar procedimiento para medir la satisfacción del cliente.	- Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes de manera que se realice seguimiento y se respuesta oportuna a las mismas.
Meta:	**Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la empresa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 5. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

Pregunta Indicativa de la Ficha de	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?

Verificación:	
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con herramientas para recibir PQRS

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No cuenta con herramientas para recibir PQRS	- La empresa diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.

Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 6. Tutorial para crear PQRS formularios en Google Form
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa.

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Impacto ambiental positivo?
No.	3.1.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Se aprovechan residuos de plástico

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Los residuos Inorgánicos (Bolsas Plásticas) son recolectados y transformados en productos artesanales.	- Maraka realiza la recolección de los residuos (balsas plásticas) los cuales son clasificados y posteriormente son utilizados para la elaboración de artículos artesanales. - Distribuir contenedores debidamente rotulados indicando el tipo de residuos a depositar, en puntos estratégicos para la recolección de los residuos plásticos utilizados en la empresa

Meta:	**Mejorar el proceso de recolección de los residuos empleados en la elaboración de productos artesanales.**

80

Herramienta de Apoyo /	
Presupuesto de la Actividad	Por establecer de acuerdo al número de canecas a distribuir para la recolección.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se realiza medición de la huella de carbono?
No.	3.1.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	NO

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No sabe cómo realizar la medición	- Se implementan acciones para medir la huella de carbono teniendo en cuenta las entradas y salidas de cada proceso y el consumo de energía, recursos naturales, entre otros. - Participar en capacitaciones organizadas por el CORPORINOQUIA para la medición de huella de carbono.

Meta:	**Desarrollar de manera permanente una hoja de ruta para la medición de huella de carbono.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 7. Guía para el cálculo de la huella de Carbono.
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa y puede ser desarrollado por la misma empresaria

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con ficha técnica?
No.	3.3.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Si tiene ficha técnica, pero no es precisa

Situación actual:	Acción Planteada:
Especificar o detallar la información de la ficha técnica de los productos.	- Elaborar una ficha técnica detallada que incluya Material en la cual fue elaborada, color, procedencia de los materiales y cuidados a tener encuentra.

Meta:	**Elaborar la ficha técnica para los diferentes productos artesanales de empresa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 8. Modelo Ficha Técnica del Producto
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa y puede ser desarrollado por la misma empresaria.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con procesos de identificación y medición de productos o servicios defectuosos o devueltos?
No.	3.3.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con este tipo de mediciones

Situación actual:	Acción Planteada:
Implementar y documentar el proceso de identificación de producto defectuoso o devuelto.	- La empresa debe desarrollar un protocolo de verificación de los productos, realizar la revisión aleatoria de estos.

Meta:	**La empresa implementa un protocolo para verificar la calidad de los productos previo a la salida al mercado.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 9. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?
No.	3.5.2.

81

Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Se cuenta con un plan de gestión de residuos y con alianzas con asociaciones de recicladores para su entrega.

Situación actual:	Acción Planteada:
Se cuenta con un plan de gestión de residuos el cual no se encuentra documentado	- Documentar el plan de gestión de residuos sólidos de la empresa.

Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición final óptima.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 10. Guía para el manejo de residuos sólidos
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos.

5.4 CRITERIO AVANZADOS

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con marca propia, la cual no está registrada.

Situación actual:	Acción Planteada:
Se encuentra en proceso de registro.	- Realizar tramite de registro de marca ante la SIC para para adquirir una mayor identidad con los productos elaborados por la empresa.

Meta:	**La empresa Maraka cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo, la marca y el logo se registran ante la SIC.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 11. Guía de registro de marcas para las empresas SIC
Presupuesto de la Actividad	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Los productos cuentan con certificaciones expedidas por empresas certificadoras?
No.	4.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con certificaciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se está tramitando el aval de confianza como negocio verde.	- Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.

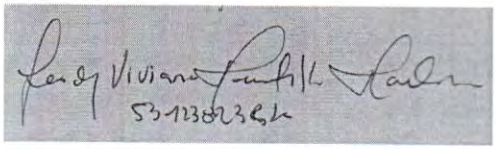
Meta:	**La empresa Maraka logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la empresa Maraka.
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la empresaria.

6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO											ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONES
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FIN	CANC	% EJ	
Obtener la resolución facturación ante la DIAN y formalizar el proceso de ventas de la empresa.	La empresa Maraka debe realizar el trámite de para obtener la resolución de facturación ante la DIAN.	nov-21	nov-21																		
Optimizar los procesos productivos de empresa, generar mayores ingresos y diversificar los productos.	De acuerdo con las necesidades de la organización evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede incrementar el crecimiento de la empresa. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago, entre otros.	dic-21	dic-21																		
Diversificación de productos y apertura de nuevos puntos de venta.	Diversificar los productos para generar un mayor incremento en las ventas de la empresa y gestionar la apertura de puntos de ventas de los productos.	nov-21	sep-22																		
Maraka conoce su competencia local y regional.	Desarrollar análisis de la competencia a nivel regional y nacional	nov-21	dic-21																		
Maraka reconoce la importancia de contratar personal de la región en condición de vulnerabilidad y madres cabeza de familia.	La empresa contrata personal de la región en condición de vulnerabilidad económica y madres cabeza de familia que conozcan la actividad.	nov-21	sep-22																		
Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.	La empresa debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados en el manejo de la elaboración de los productos artesanales, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.	dic-21	mar-22																		
Gestionar taller sobre buenas prácticas de manufactura para los empleados de Maraka.	Inicialmente es importante que la empresa priorice acciones de desarrollo para sus empleados, en ese sentido, se propone gestionar talleres con el SENA sobre buenas prácticas de manufactura.	dic-21	dic-21																		
Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la empresa.	Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes de manera que se realice seguimiento y se respuesta oportuna a las mismas.	oct-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS	La empresa diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.	nov-21	sep-22																		
Mejorar el proceso de recolección de los residuos empleados en la elaboración de productos artesanales.	Maraka realiza la recolección de los residuos (balsas plásticas) los cuales son clasificados y posteriormente son utilizados para la elaboración de artículos artesanales y distribuir contenedores debidamente rotulados indicando el tipo de residuos a depositar, en puntos estratégicos para la recolección de los residuos plásticos utilizados en la empresa	oct-21	sep-22																		
Desarrollar de manera permanente una hoja de ruta para la medición de huella de carbono.	Se implementan acciones para medir la huella de carbono teniendo en cuenta las entradas y salidas de cada proceso y el consumo de energía, recursos naturales, entre otros y participar en capacitaciones organizadas por el CORPORINOQUIA para la medición de huella de carbono.	nov-21	sep-22																		
Elaborar la ficha técnica para los diferentes productos artesanales de empresa	Elaborar una ficha técnica detallada que incluya Material en la cual fue elaborada, color, procedencia de los materiales y cuidados a tener encuentra.	nov-21	dic-21																		
La empresa implementa un protocolo para verificar la calidad de los productos previo a la salida al mercado.	La empresa debe desarrollar un protocolo de verificación de los productos, realizar la revisión aleatoria de estos.	nov-21	nov-21																		
Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición final óptima.	Documentar el plan de gestión de residuos sólidos de la empresa.	dic-21	feb-22																		
La empresa Maraka cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo, la marca y el logo se registran ante la SIC.	Realizar tramite de registro de marca ante la SIC para para adquirir una mayor identidad con los productos elaborados por la empresa.	mar-22	mar-22																		
La empresa Maraka logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.	Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.	oct-21	sep-22																		

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 22 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: Leidy Viviana Mantilla M.
CÉDULA: 53.123.823
Empresario



NOMBRE: Juan Francisco Herrera M.
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

83

MARIA MARGARITA QUINTERO MAYA

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES PGNV

Juan Francisco Herrera Marquez
Contratista

Octubre de 2021

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2
2. JUSTIFICACIÓN 2
3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2
4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3
5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4
5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio – 4
5.2 CRITERIOS SOCIALES 7
5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA 7
5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA 7
5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 8
5.4 CRITERIO AVANZADOS 11
6. CRONOGRAMA 0
7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

84

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por la CORPORINOQUIA, en el municipio de ARAUQUITA, departamento de ARAUCA, en el año 2021 en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**María Margarita Quintero Maya**	**NIT**	1097396814-1
Categoría	**Ecoproductos Industriales**		
Sector	Aprovechamiento y valoración de Residuos	**Subsector**	Aprovechamiento de residuos orgánicos
Bien o Servicio Principal:	Artesanías y bisutería		
Contacto:	María Margarita Quintero Maya	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	maria.quintero1128@gmail.com	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3132103728		
Dirección:	Predio Bélgica, Vda. Alto la Colorada, Municipio de Saravena.		

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como **Tipo de Negocio Verde**: SATISFACTORIO con el cumplimiento del 47,50% en el nivel 1 y el 5,28% en el nivel 2, para un total del 52,78%. A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos**: **53,33%**

Criterios **Ambientales**: **67,22%**

Criterios **Sociales**: **47,72%**

Criterios **Avanzados**: **26,39%**

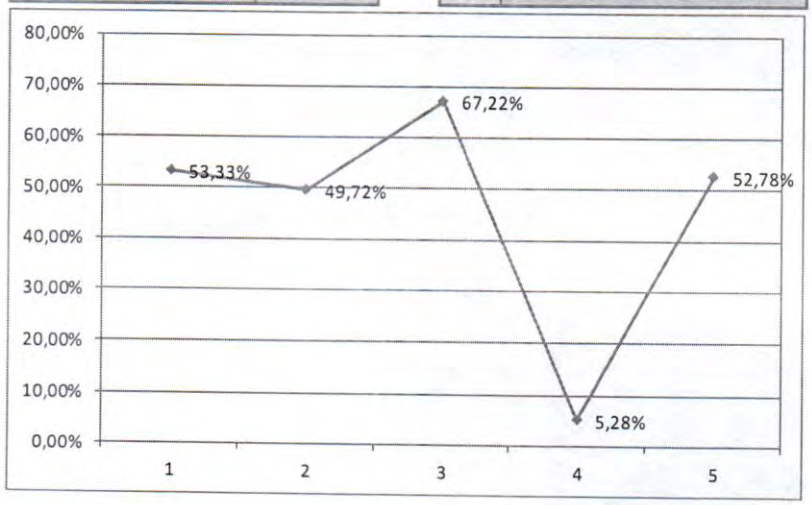
Así mismo, la empresa ha quedado calificada en la **etapa empresarial**: EXITO

5. Resultados

Nivel 1	**47,50%**
5.1. Criterios económicos	**53,33%**
Viabilidad económica del Negocio	53,33%
5.2. Criterios sociales	**49,72%**
Responsabilidad social al interior de la empresa	20,00%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	50,00%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	79,17%
5.3. Criterios ambientales	**67,22%**
Impacto ambiental positivo	53,33%
Enfoque de ciclo de vida	100,00%
Vida útil	0,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	66,67%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	83,33%

Nivel 2	**5,28%**
5.4. Criterios avanzados	**26,39%**
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	41,67%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	11,11%

Total	**52,78%**
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde no reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca.



5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

Requisitos Mínimos. 2. Capacidad Empresarial.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El Registro de Cámara de Comercio se encuentra vigente?
No.	Requisitos Mínimos 2,4
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No

Situación actual:	**Acción Planteada:**
La empresa registra actividades ante la DIAN desde el año 2020, sin embargo, no cuenta con registro ante la cámara de comercio.	La empresa debe realizar su inscripción ante la cama de comercio de Arauca.

Meta:	**Realizar Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio de.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 1. Guía de iniciación formal de la actividad empresarial
Presupuesto de la Actividad	Se estima que entre $300.000 y $600.000. Es el costo del Registro Mercantil de la empresa ante la Cámara de Comercio de Arauca

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio –

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	ROA: Medio – Diversificación: Bajo – Reducción de costos: Alto – Acceso al sistema Financiero: Medio.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La rentabilidad de los activos está valorada en un 30%. - María Margarita Quintero Maya a la fecha se ha especializado en la producción de Artesanías, bolsos y bisutería, por lo que	- En la medida en que María Margarita Quintero Maya logre optimizar su proceso productivo, generará un mayor rendimiento en la elaboración de los productos Artesanales, y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros. - Llevar el registro de ingresos y egresos del proceso productivo de manera que María Margarita Quintero Maya pueda

el 100% de las ventas depende de estos productos. - Los costos de producción representan actualmente el 50,00% del total de las ventas. - A la fecha la Organización no ha tramitado créditos.	establecer un rango de costos y de esa manera establecer un precio competitivo en el mercado. - De acuerdo con las necesidades de la empresa se debe evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede llevar a crecer la empresa. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago.
Meta:	Organizar el proceso administrativo y financiero de María Margarita Quintero Maya y de que de manera que pueda actualizar los indicadores al menos dos (2) veces al año, convirtiéndose en un insumo de gestión y toma de decisiones.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ficha de Verificación en excel para actualización de cifras e indicadores.
Presupuesto de la Actividad	No registra presupuesto para la entidad.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores de Mercadeo
No.	1.1.2 Indicadores de Mercadeo
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Indice de Crecimiento de Ventas: Alto Acceso a mercado: Bajo Volumen comercialización: Alto Barreras de comercialización Alto Canvas: Bajo
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- Las ventas se realizan a nivel regional. - Actualmente se está diversificando los productos artesanales. - La empresa no conoce el modelo CANVAS.	- Estandarizar un proceso de venta donde se integre el proceso de producción, seguimiento a la calidad y venta en diversos mercados. Para ello es importante que María Margarita Quintero Maya cuente con un espacio físico que le permita estandarizar este proceso. - Desarrollar el modelo CANVAS.
Meta:	Desarrollar modelo CANVAS y estandarizar proceso de ventas de la empresa María Margarita Quintero Maya.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Guía Modelo CANVAS
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa María Margarita Quintero Maya.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Estados Financieros, contabilidad o registro de ingresos y egresos?

86

No.	1.1.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Tiene libro contable

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se recomienda organizar la contabilidad de la empresa.	- La empresa debe formalizar la actual situación contable para poder conocer los ingresos y egresos de la misma.

Meta:	**María Margarita Quintero Maya cuenta con el registro de ingresos y egresos organizado y actualizado de manera permanente. Esta información se usa como soporte para mejorar la gestión de la empresa.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 3. Modelo Flujo de caja. Esta herramienta en Excel ayuda a la empresa registrar sus ingresos y egresos de cada mes. De esta manera la empresa puede evidenciar el flujo neto. De igual forma, esta información se puede convertir en un insumo para elaborar los estados financieros.
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la Organización.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio tiene potencial comercial y cuenta con estrategias de mercadeo que garanticen su sostenibilidad en el mercado?
No.	1.1.5
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Tiene acuerdo comerciales establecidos de manera verbal.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Realiza alianzas con la competencia cuando se requiere un volumen determinado de productos.	- La empresa María Margarita Quintero Maya desarrolla un plan de negocio para el proceso de comercialización.

Meta:	**María Margarita Quintero Maya cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización de los productos.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 4. Modelo Acuerdo comercial
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.2 CRITERIOS SOCIALES

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?
No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene SSST

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Implementar el SSST	- La empresa debe identificar y documentar los riesgos que se tienen en la elaboración de los productos de artesanías, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.

Meta:	**Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 5. Guía técnica de implementación del SSST
Presupuesto de la Actividad	En la identificación de riesgos y medidas no tiene costo para la empresa, sin embargo, la implementación del SSST puede representar un costo de aproximadamente $3.000.000 de pesos acuerdo con las actividades contempladas.

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?
No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con redes sociales y las monitorea para medir la satisfacción de los consumidores.

Situación actual:	**Acción Planteada:**

87

o ha recibido quejas, solo felicitaciones y estas han sido por medio de redes sociales o de manera verbal	- Implementar documento para medir el grado de satisfacción de los clientes de María Margarita Quintero Maya.

Meta:	**Definir un procedimiento para medir la satisfacción de los clientes de la empresa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 6. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con herramientas para recibir PQRS

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No cuenta con herramientas para recibir PQRS	- Diseña e implementar un procedimiento en el que se establezca los mecanismos para recibir las PQRS y a su vez, dar respuesta a las mismas.

Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 7. Tutorial para crear PQRS formularios en Google Form
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se realiza medición de la huella de carbono?
No.	3.1.2.
Respuesta dada	NO

en la Herramienta de Verificación:	

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No conoce metodologías para la medición de huella de carbono.	- Se implementan acciones para medir la huella de carbono teniendo en cuenta las entradas y salidas de cada proceso.

Meta:	**Desarrollar de manera permanente una hoja de ruta para la medición de huella de carbono.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 8. Guía para el cálculo de la huella de Carbono.
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado por la misma empresaria.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿El producto o servicio cuenta con ficha técnica?
No.	3.3.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene ficha técnica

Situación actual:	**Acción Planteada:**
El producto no cuenta con ficha técnica	- Elaborar una ficha técnica detallada que especifique tipo de producto, material de elaboración durabilidad y los cuidados a tener en cuenta con cada producto.

Meta:	**María Margarita Quintero Maya desarrolla la ficha técnica para los productos elaborados por la empresa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 9. Modelo Ficha Técnica del Producto
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado por la misma empresaria.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de	¿Se cuenta con procesos de identificación y medición de productos o servicios defectuosos o devueltos?

Verificación:	
No.	3.3.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con este tipo de mediciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se cuenta con una revisión previa a la entrega del producto tanto el comprador como el vendedor realizan la revisión del producto.	- La empresa debe desarrollar un protocolo de verificación de los productos, realizar la revisión aleatoria de estos.

Meta:	**La empresa implementa un protocolo para verificar la calidad de los productos previo a la salida al mercado.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 10. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la empresaria.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?
No.	3.5.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Los residuos generados producto de la actividad son de tipo orgánico y la cantidad desechada es mínima	- Elaborar el plan de gestión de residuos sólidos de la empresa.

Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos sólidos que discrimine las entradas y salidas de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 11. Guía para el manejo de residuos sólidos
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos.

5.4 CRITERIO AVANZADOS

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con marca propia, la cual no está registrada.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Realizar registro de marca.	- Realizar registro de marca ante la SIC para para adquirir una mayor identidad con los productos elaborados por la empresa.

Meta:	**La empresa María Margarita Quintero Maya cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 12. Guía de registro de marcas para las empresas SIC
Presupuesto de la Actividad	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Los productos cuentan con certificaciones expedidas por empresas certificadoras?
No.	4.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con certificaciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se está tramitando el aval de confianza como negocio verde.	- Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.

Meta:	**La empresa María Margarita Quintero Maya logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la empresa Adelaida Velandia Pacheco.

Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la empresaria.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No ha recibido premios ni reconocimientos

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación y a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.

Meta:	**María Margarita Quintero Maya cuenta con el aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de Mejora María Margarita Quintero Maya
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para la empresa María Margarita Quintero Maya más allá de implementar el plan de mejora.

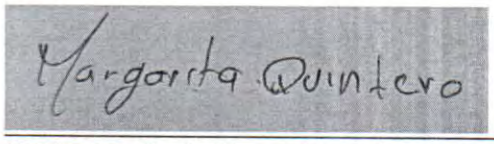
6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO											ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONE
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FIN	CANC	% EJ	
Realizar Registro Mercantil ante la Cámara de Comercio de.	La empresa debe realizar su inscripción ante la cama de comercio de Arauca.	nov-21	nov-21																		
Organizar el proceso administrativo y financiero de María Margarita Quintero Maya y de que de manera que pueda actualizar los indicadores al menos dos (2) veces al año, convirtiéndose en un insumo de gestión y toma de decisiones.	En la medida en que María Margarita Quintero Maya logre optimizar su proceso productivo, generará un mayor rendimiento en la elaboración de los productos Artesanales, y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros.	oct-21	sep-22																		
Desarrollar modelo CANVAS y estandarizar proceso de ventas de la empresa María Margarita Quintero Maya.	Desarrollar el modelo CANVAS.	oct-21	nov-21																		
María Margarita Quintero Maya cuenta con el registro de ingresos y egresos organizado y actualizado de manera permanente. Esta información se usa como soporte para mejorar la gestión de la empresa.	La empresa debe formalizar la actual situación contable para poder conocer los ingresos y egresos de la misma.	oct-21	sep-22																		
María Margarita Quintero Maya cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización de los productos.	La empresa María Margarita Quintero Maya desarrolla un plan de negocio para el proceso de comercialización.	dic-21	dic-21																		
Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.	La empresa debe identificar y documentar los riesgos que se tienen en la elaboración de los productos de artesanías, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.	ene-22	abr-22																		
Definir un procedimiento para medir la satisfacción de los clientes de la empresa.	Implementar documento para medir el grado de satisfacción de los clientes de María Margarita Quintero Maya.	oct-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS	Diseña e implementar un procedimiento en el que se establezca los mecanismos para recibir las PQRS y a su vez, dar respuesta a las mismas.	nov-21	sep-22																		
Desarrollar de manera permanente una hoja de ruta para la medición de huella de carbono.	Se implementan acciones para medir la huella de carbono teniendo en cuenta las entradas y salidas de cada proceso.	oct-21	sep-22																		
María Margarita Quintero Maya desarrolla la ficha técnica para los productos elaborados por la empresa.	Elaborar una ficha técnica detallada que especifique tipo de producto, material de elaboración durabilidad y los cuidados a tener en cuenta con cada producto.	dic-21	dic-21																		
La empresa implementa un protocolo para verificar la calidad de los productos previo a la salida al mercado.	La empresa debe desarrollar un protocolo de verificación de los productos, realizar la revisión aleatoria de estos.	nov-21	sep-22																		
Contar con un sistema de gestión de residuos sólidos que discrimine las entradas y salidas de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.	Elaborar el plan de gestión de residuos sólidos de la empresa.	ene-22	feb-22																		
La empresa María Margarita Quintero Maya cuenta con un logo, marca y etiqueta. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.	Realizar registro de marca ante la SIC para para adquirir una mayor identidad con los productos elaborados por la empresa.	feb-22	feb-22																		
La empresa María Margarita Quintero Maya logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.	Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.	nov-21	sep-22																		
María Margarita Quintero Maya cuenta con el aval de confianza como negocio verde.	Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación y a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.	nov-21	sep-22																		

90

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 23 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: María Margarita Quintero M.
CÉDULA: 1.097.396.814
Empresario



NOMBRE: Juan Francisco Herrera M
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

91

ÁNGELA ROCIÓ ESPITIA MEDINA - MIKE TOURS ECOTURISMO

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES PGNV

Juan Francisco Herrera Marquez
Contratista

Octubre de 2021

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2

2. JUSTIFICACIÓN 2

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio 4

5.2 CRITERIOS SOCIALES 5

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA 5

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA 6

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 7

5.4 CRITERIO AVANZADOS 9

6. CRONOGRAMA 0

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

92

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por la CORPORINOQUIA, en el municipio de SARAVENA, departamento de ARAUCA, en el año 2021 en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**Ángela Roció Espitia Medina - Mike Tours Ecoturismo**	**NIT**	1115738070-2
Categoría	**Bienes y Servicios Sostenibles Provenientes de los Recursos Naturales**		
Sector	Biocomercio	**Subsector**	Ecoturismo
Bien o Servicio Principal:	Senderismo, avistamiento de aves, ecocaminantas, agroturismo.		
Contacto:	Ángela Rocío Espitia Medina	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	miketourscolombia@gmail.com	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3228204008		
Dirección:	Cra 19a # 28 - 53 B. Modelo Saravena		

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como **Tipo de Negocio Verde**: SATISFACTORIO con el cumplimiento del 50,10% en el nivel 1 y el 12,50% en el nivel 2, para un total del 62,60%. A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos**: **51,43%**

Criterios **Ambientales**: **70,50%**

Criterios **Sociales**: **58,06%**

Criterios **Avanzados**: **62,50%**

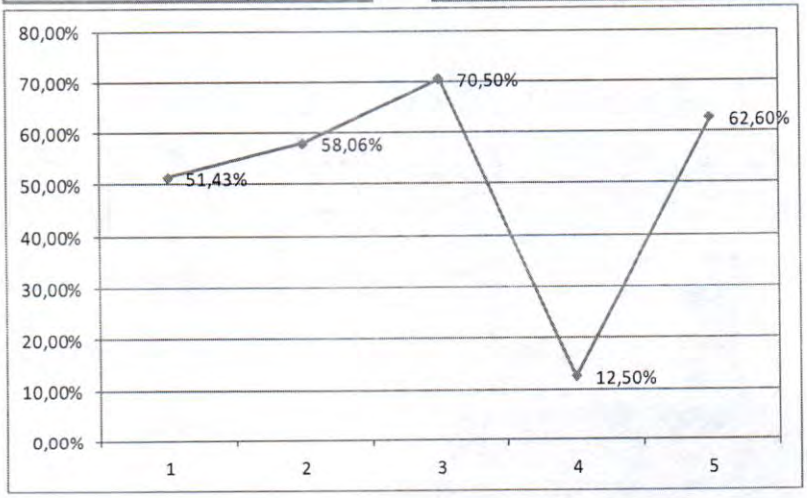
Así mismo, la empresa ha quedado calificada en la **etapa empresarial**: EXITO

5. Resultados

Nivel 1	**50,10%**
5.1. Criterios económicos	**51,43%**
Viabilidad económica del Negocio	51,43%
5.2. Criterios sociales	**58,06%**
Responsabilidad social al interior de la empresa	20,00%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	83,33%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	70,83%
5.3. Criterios ambientales	**70,50%**
Impacto ambiental positivo	81,33%
Enfoque de ciclo de vida	100,00%
Vida útil	0,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	66,67%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	75,00%

Nivel 2	**12,50%**
5.4. Criterios avanzados	**62,50%**
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	58,33%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	66,67%

Total	**62,60%**
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca



5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	ROA: Alto – Diversificación: Bajo – Reducción de costos: Medio – Acceso al sistema Financiero: Medio.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La rentabilidad de los activos está valorada en un 271%. - MIKE TOURS a la fecha se ha especializado en la prestación de los servicios de senderismo, avistamiento de aves, ecocaminantas y agroturismo. - Los costos de producción representan actualmente el 72,00% del total de las ventas. - A la fecha la Organización no ha tramitado créditos.	- En la medida en que MIKE TOURS logre optimizar su proceso, generará un mayor rendimiento por servicio, y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros. - Llevar el registro de ingresos y egresos de tal manera que MIKE TOURS pueda establecer un rango de costos y de esa manera establecer un precio competitivo en el mercado. - De acuerdo con las necesidades de la organización evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede llevar a crecer a la empresa.
Meta:	Organizar los servicios de la empresa de tal forma que esto se vea reflejado en la parte financiera.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ficha de Verificación en excel para actualización de cifras e indicadores.
Presupuesto de la Actividad	No registra presupuesto para la entidad.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores de Mercadeo
No.	1.1.2 Indicadores de Mercadeo
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Indice de Crecimiento de Ventas: Alto Acceso a mercado: Medio Volúmen comercialización: Alto Barreras de comercialización Alto Canvas: Medio
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- Las ventas reportadas son las del año 2019 en el año 2020	- Estandarizar un proceso de venta en donde se integren todos

no se reportan ventas debido a la pandemia. - Las ventas se realizan a nivel regional. - La organización conoce el modelo CANVAS.	los procesos de la empresa, realizar seguimiento a la calidad en diversos mercados. Para ello es importante que MIKE TOURS cuente con un espacio físico que le permita estandarizar este proceso.
Meta:	Documentar el modelo CANVAS.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 1. Modelo CANVAS
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para MIKE TOURS

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio tiene potencial comercial y cuenta con estrategias de mercadeo que garanticen su sostenibilidad en el mercado?
No.	1.1.5
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Tiene acuerdo comerciales establecidos de manera verbal

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Establecer estrategias de mercadeo que garanticen la sostenibilidad en el mercado.	- La empresa MIKE TOURS desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios. - La empresa desarrolla acuerdos comerciales de tipo escrito con empresarios para la comercialización de sus productos.

Meta:	**MIKE TOURS cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización del servicio o productos.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Guía Plan de Negocios ecoturismo Anexo 3. Modelo Acuerdo comercial
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa.

5.2 CRITERIOS SOCIALES

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?

No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene SSST

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se recomienda adelantar el programa de SSST	- La empresa MIKE TOURS debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados a la prestación del servicio de Senderismo, avistamiento de aves, ecocaminantas y agroturismo, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.

Meta:	**Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 4. Guía técnica de implementación del SSST
Presupuesto de la Actividad	En la identificación de riesgos y medidas no tiene costo para la empresa, sin embargo, la implementación del SSST puede representar un costo de aproximadamente $3.000.000 millones de pesos acuerdo con las actividades contempladas.

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?
No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con redes sociales y las monitorea para medir la satisfacción de los consumidores

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se realizan reuniones de retro alimentación de la calidad del servicio con los clientes esto se hace de forma verbal y por medio de redes sociales.	- Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.

Meta:	**Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la empresa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 5. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la empresa.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con herramientas para recibir PQRS

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No cuenta con herramientas para recibir PQRS	- La empresa MIKE TOURS diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.

Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 6. Tutorial para crear PQRS formularios en Google Form
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con ficha técnica?
No.	3.3.1.
Respuesta dada en la Herramienta	No tiene ficha técnica

95

de Verificación:	
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Realizar ficha técnica del servicio.	- La empresa MIKE TOURS elabora una ficha técnica detallada donde especifica los diferentes predios que comprende el recorrido, los tiempos estimados de recorridos, las especies que se observaran, las actividades que se realizan durante el mismo y el tipo de transporte que se utilizara.
Meta:	**MIKE TOURS desarrolla la ficha técnica de los servicios ofrecidos.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 7. Modelo Ficha Técnica del Producto
Presupuesto de la Actividad	Desarrollar un esquema de alianza para que no represente costo para la empresa.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con procesos de identificación y medición de productos o servicios defectuosos o devueltos?
No.	3.3.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con este tipo de mediciones
Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha no los han implementado.	- La empresa MIKE TOURS debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.
Meta:	**La empresa implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 8. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la empresa MIKE TOURS.

Pregunta Indicadiva de la	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?

Ficha de Verificación:	
No.	3.5.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Los empaques son se tipo orgánicos los cuales se reincorporan nuevamente en forma de abono sin embargo no se cuenta con un plan de residuos sólidos documentado	- Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo.

Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 15. Guía para el manejo de residuos sólidos.
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos.

5.4 CRITERIO AVANZADOS

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con marca propia, la cual no está registrada

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha la empresa cuenta con logo y marca, sin embargo, es importante registrarla ante la Superintendencia de Industria y Comercio	- Registrar el logo y marca diseñado por la empresa MIKE TOURS ante las autoridades competentes SIC.

Meta:	**La empresa MIKE TOURS cuenta con un logo y marca. En el largo plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 10. Guía de registro de marcas para las empresas SIC
Presupuesto de la	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-

96

Actividad	distintivos

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No ha recibido premios ni reconocimientos

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.

Meta:	**La empresa MIKE TOURS cuenta con el aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de Mejora MIKE TOURS.
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para MIKE TOURS más allá de implementar el plan de mejora.

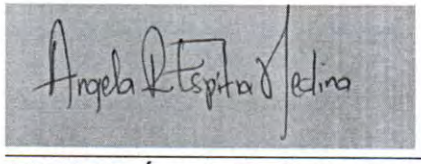
6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO											ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONES
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FIN	CANC	% EJ	
Organizar los servicios de la empresa de tal forma que esto se vea reflejado en la parte financiera.	En la medida en que MIKE TOURS logre optimizar su proceso, generará un mayor rendimiento por servicio, y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros	oct-21	nov-21																		
Documentar el modelo CANVAS.	Estandarizar un proceso de venta en donde se integren todos los procesos de la empresa, realizar seguimiento a la calidad en diversos mercados.	oct-21	sep-22																		
MIKE TOURS cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización del servicio o productos.	La empresa MIKE TOURS desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios.	nov-21	nov-21																		
Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.	La empresa MIKE TOURS debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados a la prestación del servicio de Senderismo, avistamiento de aves, ecocaminantas y agroturismo, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.	dic-21	mar-22																		
Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la empresa.	Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.	nov-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS	La empresa MIKE TOURS diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.	nov-21	sep-22																		
MIKE TOURS desarrolla la ficha técnica de los servicios ofrecidos.	La empresa MIKE TOURS elabora una ficha técnica detallada donde especifica los diferentes predios que comprende el recorrido, los tiempos estimados de recorridos, las especies que se observaran, las actividades que se realizan durante el mismo y el tipo de transporte que se utilizara	nov-21	dic-21																		
La empresa implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.	La empresa MIKE TOURS debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.	nov-21	sep-22																		
Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.	Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo.	nov-21	dic-22																		
La empresa MIKE TOURS cuenta con un logo y marca. En el largo plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.	Registrar el logo y marca diseñado por la empresa MIKE TOURS ante las autoridades competentes SIC.	ene-22	ene-22																		
La empresa MIKE TOURS cuenta con el aval de confianza como negocio verde.	Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.	oct-22	sep-22																		

97

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 22 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: Ángela Rocío Espitia M.
CÉDULA: 1.115.738.070
Empresario



NOMBRE: Juan Francisco Herrera M.
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

CORPORACIÓN TURÍSTICA, CULTURAL, EDUCATIVA Y PATRIMONIAL DE ARAUCA SARAIMINA

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES PGNV

Juan Francisco Herrera Marquez
Contratista

Octubre de 2021

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2
2. JUSTIFICACIÓN 2
3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2
4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3
5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4
5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio – 4
5.2 CRITERIOS SOCIALES 6
5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA 6
5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA 7
5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 8
5.4 CRITERIO AVANZADOS 10
6. CRONOGRAMA 0
7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por la CORPORINOQUIA, en el municipio de SARAVENA, departamento de ARAUCA, en el año 2021 en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**Corporación Turística, Cultural, Educativa Y Patrimonial de Arauca Saraimina**	**NIT**	901176993-2
Categoría	**Bienes y Servicios Sostenibles Provenientes de los Recursos Naturales**		
Sector	Biocomercio	**Subsector**	Ecoturismo
Bien o Servicio Principal:	Ecoturismo - (Senderismo y Avistamiento de Aves)		
Contacto:	Gloria Dilva Medina Ramírez	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	Gloria2015dilva@gmail.com	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3115320732		
Dirección:	CL 20 14 ESQ, Casa de la Cultura del municipio de Saravena, Departamento de Arauca.		

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como **Tipo de Negocio Verde**: SATISFACTORIO con el cumplimiento del 48,92% en el nivel 1 y el 5,83% en el nivel 2, para un total del 54,76%. A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos**: **50,00%**

Criterios **Ambientales**: **70,50%**

Criterios **Sociales**: **53,61%**

Criterios **Avanzados**: **29,17%**

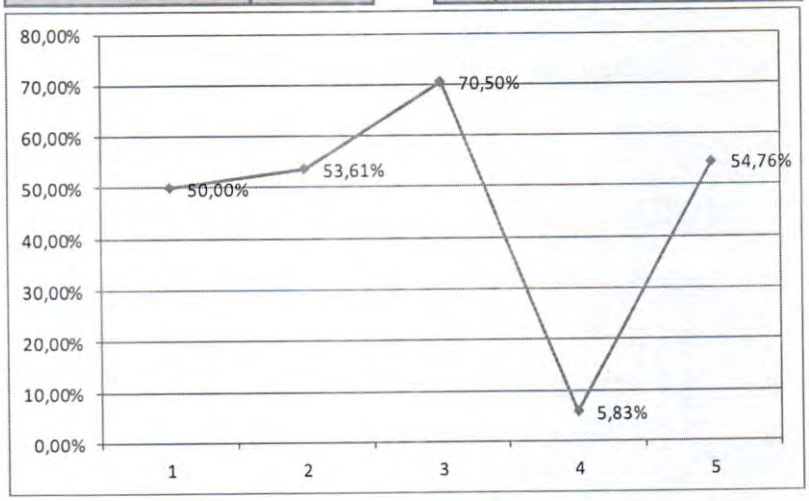
Así mismo, la empresa ha quedado calificada en la **etapa empresarial**: EXITO

5. Resultados

Nivel 1	**48,92%**
5.1. Criterios económicos	**50,00%**
Viabilidad económica del Negocio	50,00%
5.2. Criterios sociales	**53,61%**
Responsabilidad social al interior de la empresa	23,33%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	66,67%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	70,83%
5.3. Criterios ambientales	**70,50%**
Impacto ambiental positivo	81,33%
Enfoque de ciclo de vida	100,00%
Vida útil	0,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	66,67%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	75,00%

Nivel 2	**5,83%**
5.4. Criterios avanzados	**29,17%**
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	58,33%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	0,00%

Total	**54,76%**
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde no reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca.



100

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

Requisitos Mínimos. 2. Capacidad de Comercialización.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿La empresa cuenta con resolución vigente de facturación expedida por la DIAN?
No.	Requisitos Mínimos 3,2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha la corporación no cuenta con registro de facturación ante la DIAN.	Es importante que inicialmente la corporación organice el proceso de ventas y realice del trámite de solicitud ante la DIAN del registro de facturación.

Meta:	**Surtir el proceso de solicitud de facturación ante la DIAN y formalizar el proceso de ventas. Actividad a cumplir en el mediano plazo. Esta acción se convierte en un soporte del proceso administrativo y organizacional de la corporación.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ver anexo 1. Desarrollar el proceso de solicitud de registro de facturación ante la DIAN, teniendo en cuenta los requisitos que la entidades demanda para el proceso; por ejemplo; contar con una cuenta -ahorros o corriente- bancaria institucional, firma digital, actualizarción del RUT y surtir del trámite como se puede ver a continuación: https://www.dian.gov.co/impuestos/sociedades/presentacionclientes/Solicitud_de_Autorizacion_de_Numeracion_de_Facturacion.pdf Anexo 1. Solicitud de Autorización de Numeración de Facturación.
Presupuesto de la Actividad	Realizar la solicitud de facturación ante la DIAN, para la corporación no tendrá costo, sin embargo, si se requiere el pago de la impresión de los talonarios (Impresión en papel) de acuerdo con el número de impresiones a realizar.

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio –

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	ROA: Alto – Diversificación: Bajo – Reducción de costos: Medio – Acceso al sistema Financiero: Medio.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La rentabilidad de los activos está valorada en un 120%.	- En la medida en que Saraimina logre optimizar la prestación del servicio, generará un mayor rendimiento por visitante,

- Corporación a la fecha se ha especializado en Senderismo y Aviturismo, por lo que el 100% de las ventas depende de este producto. - Los costos de prestación del servició representan actualmente el 80,0% del total de las ventas. - A la fecha la corporación no ha tramitado créditos.	mejorando los rendimientos financieros. - Diversificar los productos ofrecidos. - Llevar el registro de ingresos y egresos en cada uno de los predios de los asociados de manera que Saraimina pueda establecer un rango de costos y de esa manera establecer un precio competitivo en el mercado. - De acuerdo con las necesidades de la corporación evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede llevar a crecer a la organización. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago, responsabilidad compartida de los asociados, entre otros.
Meta:	Organizar el proceso administrativo y financiero de Saraimina de manera que pueda contar con la información en tiempo real.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ficha de Verificación en excel para actualización de cifras e indicadores.
Presupuesto de la Actividad	No registra presupuesto para la entidad.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	Indicadores de Mercadeo
No.	1.1.2 Indicadores de Mercadeo
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Indice de Crecimiento de Ventas: Alto Acceso a mercado: Medio Volúmen comercialización: Alto Barreras de comercialización: Alto Canvas: Medio
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- El número de Visitantes se incrementó del año 2019 al 2020. - La corporación realiza ventas nivel regional y nacional. - La corporación no conoce el modelo CANVAS.	- Estandarizar un proceso de venta y realizar seguimiento a la calidad y venta en diversos mercados. - Desarrollar el modelo CANVAS.
Meta:	Desarrollar modelo CANVAS y estandarizar proceso de ventas.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Guía Modelo Canvas
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para Saraimina

101

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio tiene potencial comercial y cuenta con estrategias de mercadeo que garanticen su sostenibilidad en el mercado? La estrategia de mercadeo cuenta con estrategias de promoción del producto o servicio Si conoce a su competencia
No.	1.1.5 – 1.1.6 – 1.1.7
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Tiene acuerdo comerciales establecidos de manera verbal

Situación actual:	**Acción Planteada:**
- Se tiene acuerdos con comerciantes de la región de la manera verbal. - El servicio se promociona por medios de comunicación local. - Conoce su competencia y tiene acuerdos de manera verbal para realizar recorridos en diferentes predios.	- La corporación Saraimina desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios. - La corporación desarrolla acuerdos comerciales de tipo escrito con empresarios para la comercialización de sus productos. - Se realizan acuerdos con los dueños de fincas de manera escrita para realizar los recorridos en sus predios.

Meta:	**La corporación Saraimina cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización del servicio o productos.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 3. Guía Plan de Negocios ecoturismo Anexo 4. Modelo Acuerdo comercial
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.2 CRITERIOS SOCIALES

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?
No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta	No tiene SSST

de Verificación:	
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se recomienda adelantar el programa de SSST	- La corporación Saraimina debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados a la prestación del servicio de Senderismo y Aviturismo, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.
Meta:	**Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 5. Guía técnica de implementación del SSST
Presupuesto de la Actividad	En la identificación de riesgos y medidas no tiene costo para la corporación, sin embargo, la implementación del SSST puede representar un costo de aproximadamente $3 millones de pesos acuerdo con las actividades contempladas.

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?
No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Genera encuestas para medir la satisfacción de los consumidores
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se realizan reuniones de retro alimentación de la calidad del servicio con los clientes esto se hace de forma verbal.	- Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.
Meta:	**Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la corporación.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 6. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes

102

Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la corporación.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con herramientas para recibir PQRS

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No cuenta con herramientas para recibir PQRS	- La corporación Saraimina diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.

Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 7. Tutorial para crear PQRS formularios en Google Form
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con ficha técnica?
No.	3.3.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene ficha técnica

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Realizar ficha técnica del servicio	- La Corporación Saraimina elabora una ficha técnica detallada donde especifica los diferentes predios que

	comprende el recorrido, los tiempos estimados de recorridos, las especies que se observaran, las actividades que se realizan durante el mismo y el tipo de transporte que se utilizara.
Meta:	**La corporación Saraimina desarrolla la ficha técnica para la prestación del servicio.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 8. Modelo Ficha Técnica del Producto
Presupuesto de la Actividad	Desarrollar un esquema de alianza para que no represente costo para la corporación.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con procesos de identificación y medición de productos o servicios defectuosos o devueltos?
No.	3.3.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con este tipo de mediciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha no las han implementado.	- La corporación Saraimina debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.
Meta:	**La corporación implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 9. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la corporación.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?
No.	3.5.2.

103

Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos.

Situación actual:	Acción Planteada:
Los empaques son se tipo orgánicos los cuales se reincorporan nuevamente en forma de abono sin embargo no se cuenta con un plan de residuos sólidos documentado	- Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo.

Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 10. Guía para el manejo de residuos sólidos
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos.

5.4 CRITERIO AVANZADOS

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con marca propia, la cual no está registrada

Situación actual:	Acción Planteada:
A la fecha la empresa cuenta con logo y marca, sin embargo, es importante registrarla ante la Superintendencia de Industria y Comercio.	- Registrar el logo y marca diseñado por la corporación Saraimina ante las autoridades competentes.

Meta:	**La corporación Saraimina cuenta con un logo y marca. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 11. Guía de registro de marcas para las empresas SIC
Presupuesto de la Actividad	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Los productos cuentan con certificaciones expedidas por empresas certificadoras?
No.	4.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con certificaciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se está tramitando el aval de confianza como negocio verde.	- Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.

Meta:	**La corporación Saraimina logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la corporación Saraimina.
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la corporación.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No ha recibido premios ni reconocimientos

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.

Meta:	**La corporación Saraimina cuenta con el aval de confianza como negocio verde.**

104

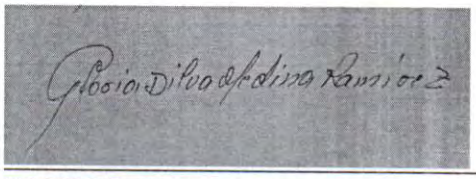
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la corporación Saraimina.
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la corporación.

6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO											ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONES
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FN	CANC	% EJ	
Surtir el proceso de solicitud de facturación ante la DIAN y formalizar el proceso de ventas. Actividad a cumplir en el mediano plazo.	Es importante que inicialmente la corporación organice el proceso de ventas y realice del trámite de solicitud ante la DIAN del registro de facturación	ene-22	ene-21																		
Organizar el proceso administrativo y financiero de Saraimina de manera que pueda contar con la información en tiempo real.	En la medida en que Saraimina logre optimizar la prestación del servicio, generará un mayor rendimiento por visitante, mejorando los rendimientos financieros	dic-21	sep-21																		
Desarrollar modelo CANVAS	Desarrollar el modelo CANVAS.	nov-21	nov-21																		
La corporación Saraimina cuenta con un plan de negocio estructurado para la comercialización del servicio o productos.	La corporación Saraimina desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios	nov-21	sep-22																		
	La corporación desarrolla acuerdos comerciales de tipo escrito con empresarios para la comercialización de sus productos.	nov-21	sep-22																		
	Se realizan acuerdos con los dueños de fincas de manera escrita para realizar los recorridos en sus predios.	nov-21	sep-22																		
Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención e implementacion del sistema SSST.	La corporación Saraimina debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados a la prestación del servicio de Senderismo y Aviturismo, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar	ene-22	sep-22																		
Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la corporación.	Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.	nov-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS.	La corporación Saraimina diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.	nov-21	sep-22																		
La corporación Saraimina desarrolla la ficha técnica para la prestación del servicio.	La Corporación Saraimina elabora una ficha técnica detallada donde especifica los diferentes predios que comprende el recorrido, los tiempos estimados de recorridos, las especies que se observaran, las actividades que se realizan durante el mismo y el tipo de transporte que se utilizara..	dic-21	ene-22																		
La corporación implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.	La corporación Saraimina debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.	nov-21	sep-22																		
Contar con un sistema de gestión de residuos (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.	Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo.	ene-22	sep-22																		
La corporación Saraimina cuenta con un logo y marca. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.	Registrar el logo y marca diseñado por la corporación Saraimina ante las autoridades competentes.	feb-22	feb-22																		
La corporación Saraimina logra la expedición del aval de confianza como negocio verde.	Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.	nov-21	sep-22																		
Promover procesos de educación ambiental a nivel local resaltando la importancia de una disposición adecuada de los desechos de llantas de vehículos.	Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.	ene-22	sep-22																		

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 21 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: Gloria Dilva Medina R.
CÉDULA: 41.562.743
Empresario



NOMBRE: Juan Francisco Herrera M.
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

103

COOPERATIVA " VIAJES MÁGICOS SARAVENA"

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES PGNV

Juan Francisco Herrera Marquez
Contratista

Octubre de 2021

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2
2. JUSTIFICACIÓN 2
3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2
4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3
5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4
5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio. 4
5.2 CRITERIOS SOCIALES 6
5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA 6
5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA 6
5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 8
5.4 CRITERIO AVANZADOS 10
6. CRONOGRAMA 0
7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por la CORPORINOQUIA, en el municipio de SARAVENA, departamento de ARAUCA, en el año 2021 en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**Cooperativa " Viajes Mágicos Saravena"**	**NIT**	901237274-8
Categoría	**Bienes y Servicios Sostenibles Provenientes de los Recursos Naturales**		
Sector	Biocomercio	**Subsector**	Ecoturismo
Bien o Servicio Principal:	Guías turísticos, avistamiento de aves y senderismo, cabalgatas, actividades en canoa en la quebrada la Pava y se realiza turismo de aventura escalando rocas de gran tamaño		
Contacto:	Nelfi Tajan Téllez	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	nelfiganado@yajo.es	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3134410809		

Dirección:	Carrera 12 N 12-38, Rionegro, Santander

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como **Tipo de Negocio Verde**: SATISFACTORIO con el cumplimiento del 50,80% en el nivel 1 y el 9,17% en el nivel 2, para un total del 59,96%. A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos**: **49,64%**

Criterios **Ambientales**: **73,28%**

Criterios **Sociales**: **57,78%**

Criterios **Avanzados**: **45,83%**

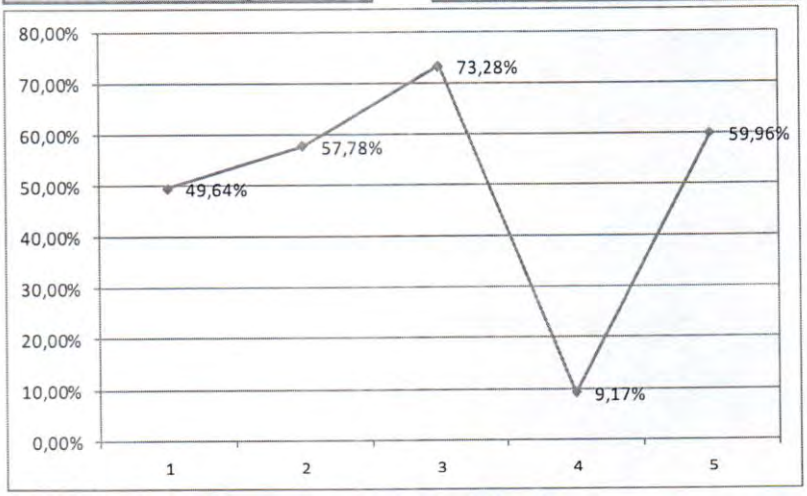
Así mismo, la empresa ha quedado calificada en la **etapa empresarial**: EXITO

5. Resultados

Nivel 1	**50,80%**
5.1. Criterios económicos	**49,64%**
Viabilidad económica del Negocio	49,64%
5.2. Criterios sociales	**57,78%**
Responsabilidad social al interior de la empresa	23,33%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	66,67%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	83,33%
5.3. Criterios ambientales	**73,28%**
Impacto ambiental positivo	81,33%
Enfoque de ciclo de vida	100,00%
Vida útil	50,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	66,67%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	41,67%

Nivel 2	**9,17%**
5.4. Criterios avanzados	**45,83%**
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	58,33%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	33,33%

Total	**59,96%**
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde no reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca.



107

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

5.1 CRITERIO ECONÓMICO – Viabilidad Económica del Negocio.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	ROA: Medio – Diversificación: Bajo – Reducción de costos: Medio – Acceso al sistema Financiero: Medio.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La rentabilidad de los activos está valorada en un 2,3%. - Viajes Mágicos Saravena a la fecha se ha especializado en la Guíanza turística, avistamiento de aves y senderismo, cabalgatas, actividades en canoa en la quebrada la Pava y se realiza turismo de aventura escalando rocas de gran tamaño, por lo que el 100% de las ventas depende de este estos servicios. - Los costos de producción representan actualmente el 60,0% del total de las ventas. - A la fecha la Cooperativa no ha tramitado créditos.	- En la medida en que Viajes Mágicos Saravena logre optimizar los servicios ofrecidos, generará una mejor calidad en la prestación del servicio, y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros. - De acuerdo con las necesidades de la organización evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede llevar a crecer a la Cooperativa. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago, responsabilidad compartida de los asociados, entre otros.
Meta:	Viajes Mágicos Saravena Optimiza la calidad delos servicios prestados.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Ficha de Verificación en Excel para verificar los indicadores de prestación de servicio.
Presupuesto de la Actividad	No registra presupuesto para la entidad.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	Indicadores de Mercadeo
No.	1.1.2 Indicadores de Mercadeo
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Indice de Crecimiento de Ventas: Medio Acceso a mercado: Medio

	Volúmen comercialización: Alto Barreras de comercialización Alto Canvas: Medio
Situación actual:	**Acción Planteada:**
- La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena ha tenido un incremento en ventas medio debido a pandemia que se atraviesa. - Las ventas se realizan a nivel regional. - La Cooperativa conoce el modelo CANVAS.	- En la medida en que la Cooperativa Viajes Mágicos Saravena optimizar la prestación del servicio, generará un mayor rendimiento por visitante, mejorando los rendimientos financieros. - Diversificar los productos ofrecidos. - Llevar el registro de ingresos y egresos en cada uno de los predios de los asociados de manera que la Cooperativa Viajes Mágicos Saravena pueda establecer un rango de costos y de esa manera establecer un precio competitivo en el mercado. - De acuerdo con las necesidades de la cooperativa evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede llevar a crecer a la organización. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago, responsabilidad compartida de los asociados, entre otros.
Meta:	Optimizar proceso administrativo y comercial de la Cooperativa.
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 1. Guía Plan de Negocios ecoturismo
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la Cooperativa.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio tiene potencial comercial y cuenta con estrategias de mercadeo que garanticen su sostenibilidad en el mercado?
No.	1.1.5
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene acuerdos comerciales establecidos.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se tiene acuerdos con comerciantes de la región de la manera verbal	- La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios. - La corporación desarrolla acuerdos comerciales de tipo escrito con empresarios para la comercialización de sus productos
Meta:	**La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena cuenta con el proceso debidamente estructurado para realizar acuerdos comerciales de tipo escrito y con garantías para la prestación de sus servicios.**

108

Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 2. Modelo Acuerdo comercial
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

5.2 CRITERIOS SOCIALES

5.2.1 RESPONSABILIDAD SOCIAL AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?
No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene SSST

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se recomienda adelantar el SSST	- La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena debe identificar y documentar los riesgos que se tienen asociados a la prestación del servicio, así como las acciones de prevención, mitigación y atención que se deben tomar.

Meta:	**Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 3. Guía técnica de implementación del SSST
Presupuesto de la Actividad	En la identificación de riesgos y medidas no tiene costo para la organización, sin embargo, la implementación del SSST puede representar un costo de aproximadamente $3 millones de pesos acuerdo con las actividades contempladas.

5.2.2 RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?

No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No tiene procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se realizan reuniones de retro alimentación de la calidad del servicio con los clientes esto se hace de forma verbal	- Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.

Meta:	**Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la Cooperativa.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 4. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con herramientas para recibir PQRS

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No cuenta con herramientas para recibir PQRS	- La Cooperativa diseña un procedimiento en el que establece los mecanismos para dar recibo a las PQRS y a su vez, cómo dará respuesta a las mismas.

Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 5. Tutorial para crear PQRS formularios en Google Form
Presupuesto de la Actividad	No registra costo para la organización.

109

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Qué buenas prácticas ambientales se implementan en el Negocio Verde?
No.	3.1.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Presta servicios de guianza o desarrolla ecoactividades

Situación actual:	**Acción Planteada:**
El empresario no cuenta con Registro Nacional de Turismo.	- Realizar trámite ante la CCA (Cámara de Comercio de Arauca) del RNT (Registro Nacional de Turismo) para las actividades de la Cooperativa. -

Meta:	**Tramitar y obtener el RNT ante la CCA (Cámara de Comercio de Arauca).**
Herramienta de Apoyo /	Consultar el siguiente Link el cual describe paso a paso el trámite de inscripción para la solicitud del RNT ante las cámaras de comercio: https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Registro-Nacional-de-Turismo-RNT/Inscripcion
Presupuesto de la Actividad	La solicitud no tiene costo.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con procesos de identificación y medición de productos o servicios defectuosos o devueltos?
No.	3.3.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No cuenta con este tipo de mediciones

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha no los han implementado.	- La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena debe desarrollar un protocolo de verificación de calidad del servicio prestado.

Meta:	**La Cooperativa implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.**

Herramienta de Apoyo /	Anexo 6. Herramienta de formulación encuestas de satisfacción Clientes
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la Cooperativa.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?
No.	3.5.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Se cuenta con un plan de gestión de residuos y los residuos generados son incorporados nuevamente al ciclo productivo.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Realizar y documentar plan de gestión de residuos	- Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos y documentarlo.

Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos documentado (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 7. Guía para el manejo de residuos sólidos
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un programa de ahorro y uso eficiente del agua?
No.	3.6.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No se tienen establecidos este tipo de programas.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se adelantan acciones pero no se tienen documentadas en un programa de Ahorro y uso eficiente de agua.	- Implementar un programa de ahorro y uso eficiente del agua en cada uno de los predios donde se prestar el servicio.

110

Meta:	**La Cooperativa Viajes Magicos Saravena implementa programas de ahorro y uso eficiente del agua y lo documenta.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 8. Guía de Ahorro y Uso Eficiente de Agua
Presupuesto de la Actividad	No tiene costo para La Cooperativa

5.4 CRITERIO AVANZADOS

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Cuenta con marca propia, la cual no está registrada

Situación actual:	**Acción Planteada:**
La Cooperativa debe realizar el registro de marca.	- La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena debe realizar el registro de marca ante la Superintendencia de Industria Comercio (SIC) esto garantiza el posicionamiento de la marca y crea más identidad entre los asociados de la cooperativa.

Meta:	**La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena cuenta con un logo y marca. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.**
Herramienta de Apoyo /	Anexo 9. Guia de registro de marcas para las empresas SIC
Presupuesto de la Actividad	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Los productos cuentan con certificaciones expedidas por empresas certificadoras?
No.	4.2.1
Respuesta dada	No cuenta con certificaciones

en la Herramienta de Verificación:	

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Se está tramitando el aval de confianza como negocio verde.	- Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.

Meta:	**La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena logra la expedición del aval de confianza como negocio verde**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la Cooperativa Viajes Mágicos Saravena.
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la Cooperativa.

Pregunta Indicadiva de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	No ha recibido premios ni reconocimientos

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.

Meta:	**La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena cuenta con el aval de confianza como negocio verde.**
Herramienta de Apoyo /	Plan de mejora de la cooperativa Viajes Mágicos Saravena.
Presupuesto de la Actividad	Desarrollado directamente por la Cooperativa.

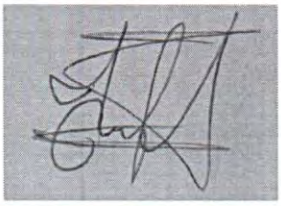
111

6. CRONOGRAMA

META	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO											ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONES
		INICIO	FINAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	#	NI	EJ	FN	CANC	% EJ	
Viajes Mágicos Saravena Optimiza la calidad delos servicios prestados.	En la medida en que Viajes Mágicos Saravena logre optimizar los servicios ofrecidos, generará una mejor calidad en la prestación del servicio, y de esa manera, abrirá nuevos mercados y mejorará los rendimientos financieros	nov-21	sep-22																		
Optimizar proceso administrativo y comercial de la Cooperativa.	En la medida en que la Cooperativa Viajes Mágicos Saravena optimizar la prestación del servicio, generará un mayor rendimiento por visitante, mejorando los rendimientos financieros	nov-21	dic-21																		
La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena cuenta con el proceso debidamente estructurado para realizar acuerdos comerciales de tipo escrito y con garantías para la prestación de sus servicios.	La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena desarrolla un plan de negocio para el proceso comercialización de sus servicios.	dic-21	ene-22																		
Identificación de riesgos, así como medidas de prevención, mitigación y atención.	La Cooperativa Viajes Mágicos Sarave	ene-22	1/4//2022																		
Definir un procedimiento de satisfacción de los clientes al interior de la Cooperativa.	Implementar prácticas para medir el grado de satisfacción de los clientes y documentarlas.	nov-21	sep-22																		
Establecer procedimiento e implementar mecanismo PQRS	La Cooperativa diseña un procedimier	nov-21	sep-21																		
Tramitar y obtener el RNT ante la CCA (Cámara de Comercio de Arauca).	Realizar trámite ante la CCA (Cámara	nov-21	dic-21																		
La Cooperativa implementa un protocolo para validar calidad del servicio prestado.	La Cooperativa Viajes Mágicos Sarave	nov-21	sep-22																		
Contar con un sistema de gestión de residuos documentado (Entradas y salidas) de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.	Formular su propio plan de gestión de	nov-21	ene-22																		
La Cooperativa Viajes Magicos Saravena implementa programas de ahorro y uso eficiente del agua y lo documenta.	Implementar un programa de ahorro y uso eficiente del agua en cada uno de los predios donde se prestar el servicio..	oct-21	sep-22																		
La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena cuenta con un logo y marca. En el mediano plazo la marca y el logo se registran ante la SIC.	La Cooperativa Viajes Mágicos Sarave	mar-22	abr-22																		
La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena logra la expedición del aval de confianza como negocio verde	Cumplir con los lineamientos planteados en el presente plan de mejora la para la obtención del aval de confianza como negocio verde.	oct-21	sep-22																		
La Cooperativa Viajes Mágicos Saravena cuenta con el aval de confianza como negocio verde.	Implementar el plan de mejora y solicitar a CORPORINOQUIA una actualización del proceso de verificación para a partir de allí actualizar la calificación y obtener el aval como Negocio Verde.	oct-21	sep-22																		

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día 22 del mes Octubre del año 2021.



NOMBRE: Nelfi Tajan Téllez.
CÉDULA: 17.527.834
Empresario

NOMBRE: Juan Francisco Herrera M.
CÉDULA: 80.157.847
Verificador

112

MT SOLUCIONES ADMINISTRATIVAS - MATOGA

MAYRA ALEJANDRA TORRES GARCIA

PROGRAMA DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS VERDES

María Lourdes Gracia Melgueiro
Contratista

Agosto 24 de 2022

El ambiente es de todos

Minambiente

NEGOCIOS VERDES

UNIÓN EUROPEA

TABLA DE CONTENIDO

1. ALCANCE 2

2. JUSTIFICACIÓN 2

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA 2

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN 3

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA 4

5.1 CRITERIOS ECONÓMICOS 4

5.2 CRITERIOS SOCIALES 6

5.3 CRITERIOS AMBIENTALES 8

5.4 CRITERIOS AVANZADOS 10

6. CRONOGRAMA 13

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES 0

113

1. ALCANCE

Presentar los principales hallazgos encontrados en la verificación y concertar el plan de mejora pertinente a las iniciativas de los negocios verdes priorizados por **CORPORINOQUIA** en el municipio de **Saravena**, departamento de **Arauca**, en el año **2022** en el marco del programa de Generación de Negocios verdes liderado por la Oficina de Negocios Verdes y Sostenibles del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.

2. JUSTIFICACIÓN

La verificación de los criterios de negocios verdes permite comprobar el desempeño ambiental, social y económico de la empresa y a partir de esto, construir una ruta de acompañamiento y orientación a los empresarios para mejorar el desempeño y posicionamiento de sus iniciativas como negocios verdes, a partir de la formulación del Plan de Mejora.

Es importante tener en cuenta que las acciones planteadas a continuación surgen de la evaluación que se realizó a cada uno de los criterios del proceso de verificación teniendo en cuenta la entrevisa, revisión documental y respuestas que dio el empresario a cada item, teniendo en cuenta las opciones de cada pregunta.

3. DESCRIPCIÓN DE LA INICICIATIVA

Nombre o razón Social:	**Mayra Alejandra Torres García**	**NIT**	1115725958 - 0
Categoría	**Bienes y Servicios Sostenibles provenientes de los Recursos Naturales**		
Sector	Agroindustria	**Subsector**	Agroindustrial alimentario
Bien o Servicio Principal:	Producción de cacao desgrasado y pulverizado		
Contacto:	Mayra Alejandra Torres García	**Departamento:**	Arauca
Correo Electrónico:	matogacacao@gmail.com	**Municipio:**	Saravena
Teléfono de contacto:	3115130974		
Dirección:	Finca el Biscocho, Vereda Puerto Arturo, Municipio de Saravena		

4. RESULTADO PROCESO DE VERIFICACIÓN

La empresa ha quedado calificada como Tipo de Negocio Verde: **SATISFACTORIO** con el cumplimiento del **50,81%** en el nivel 1 y el **3,61%** en el nivel 2, para un total del **54,42%.** A continuación, se destacan los resultados por componente:

Criterios **económicos 55,33%**

Criterios **sociales 63,15%**

Criterios **ambientales 67,78%**

Criterios **avanzados 18,06%**

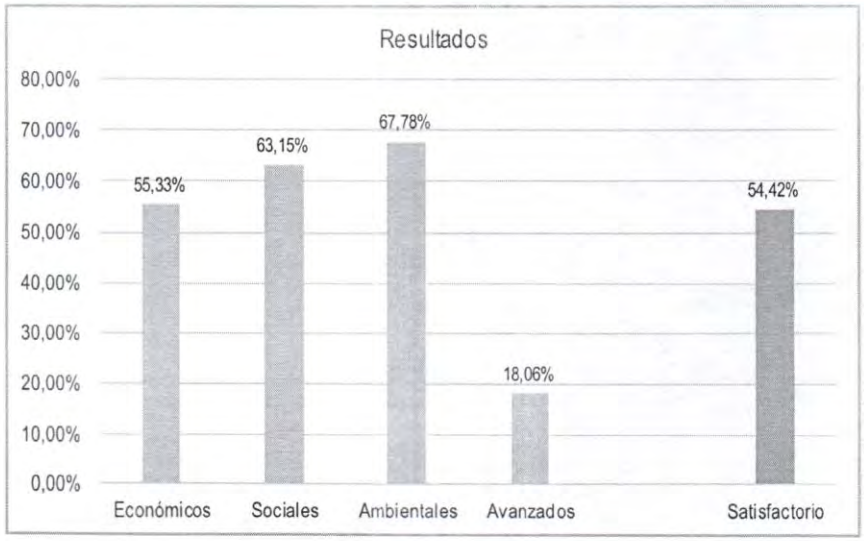
Así mismo la empresa queda **calificada en la etapa empresarial: Madurez**

Se presenta a continuación la **ficha resumen** de la verificación donde se pueden ver los resultados para cada uno de los criterios:

5. Resultados	
Nivel 1	50,81%
5.1. Criterios económicos	55,33%
Viabilidad económica del Negocio	55,33%
5.2. Criterios sociales	63,15%
Responsabilidad social al interior de la empresa	47,78%
Responsabilidad social en la cadena de valor de la empresa	50,00%
Responsabilidad social al exterior de la empresa	91,67%
5.3. Criterios ambientales	67,78%
Impacto ambiental positivo	53,33%
Enfoque de ciclo de vida	75,00%
Vida útil	75,00%
Sustitución de sustancias o materiales peligrosos	100,00%
Reciclabilidad de los materiales o uso de materiales reciclados	53,33%
Uso eficiente y sostenible de recursos para la producción del bien o servicio	50,00%

Nivel 2	3,61%
5.4. Criterios avanzados	18,06%
Comunicación de atributos sociales o ambientales asociados al bien o servicio	25,00%
Esquemas, programas o reconocimientos ambientales o sociales implementados o recibidos	11,11%

Total	54,42%
Tipo de Negocio Verde	Satisfactorio
NOTA:	El Negocio Verde no reúne las condiciones suficientes para la expedición de aval de confianza y uso de la marca.



114

5. PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA

5.1 REQUISITOS MIINIMOS

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	Según lo descrito en el Anexo 1 de la Resolución 719 de 2015 ¿Cuenta con registro sanitario, permiso sanitario o notificación sanitaria ante el INVIMA?
No.	3. Capacidades de comercialización
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. NO

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico se evidenció que el producto requiere de registro sanitario, registro INVIMA o notificación sanitaria, sin embargo, a la fecha la empresaria no lo ha tramitado.	Se recomienda a la empresaria iniciar el trámite de registro Sanitario, registro INVIMA o notificación sanitaria. También, se realiza la trazabilidad con la Ventanilla Verde de CORPORINOQUIA para que acompañe a la empresaria en esta actividad por medio del nodo regional.

Meta:	**Lograr la expedición del registro sanitario, registro INVIMA o notificación sanitaria para los productos.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Para fortalecer esta acción, se hace entrega a la empresaria la carpeta INVIMA (ver anexo 1), el cual contiene la siguiente información: 1) un protocolo de guía con el propósito de obtener el registro, permiso o notificación sanitaria dependiendo del producto a comercializar. Así mismo, se aporta la carpeta anexos con el formato único de alimentos registros sanitarios o permiso sanitario o notificación sanitaria y tramites asociados (*Resolución 2674 de 2013, Resolución 3168 de 2015*) y un manual tarifario en formato Excel con información relevante del valor de los tramites de dicha Entidad, información que reposa en la carpeta anexos.
Presupuesto de la Actividad	No se realiza presupuesto para esta actividad, ya que depende del tipo de registro que aplique al producto, como también, las posibles adecuaciones a la infraestructura del negocio, por lo tanto, se recomienda a la empresaria revisar el protocolo que contiene las tarifas.

5.2 CARACTERIZACIÓN

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿La empresa cuenta con resolución vigente de facturación expedida por la DIAN?
No.	1.2. Indicadores financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. NO

Situación actual:	**Acción Planteada:**
A la fecha la empresaria no cuenta con el registro de facturación ante la DIAN.	Tramitar la solicitud de registro de facturación ante la DIAN, teniendo en cuenta los requisitos que la entidad demanda para el proceso. Se realiza la trazabilidad con la ventanilla verde de CORPORINOQUIA para que acompañe el proceso por medio del nodo regional.

Meta:	**Surtir el proceso de solicitud de facturación ante la DIAN y formalizar el proceso de ventas del servicio una vez se cumpla con el proceso de organización. Actividad para cumplir en el mediano plazo.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	En la carpeta Anexo 2. Facturación DIAN están ubicados los siguientes documentos para su implementación; 1) Solicitud Autorización de Facturación y 2) Guía de uso facturación gratuita DIAN, este sistema le permite a la empresaria consultar y descargar las facturas, el cual está disponible para toda persona natural o jurídica que desee recibir documentos electrónicos de forma ilimitada. Se aporta el siguiente link para solicitar la Autorización de numeración de facturación: https://muisca.dian.gov.co/WebArquitectura/DefLoginOld.faces
Presupuesto de la Actividad	Realizar la solicitud de facturación ante la DIAN, la cual no tendrá costo, se recomienda disponer de presupuesto para las impresiones de las facturas.

5.3 CRITERIOS ECONÓMICOS

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	Indicadores Financieros
No.	1.1.1 Indicadores Financieros
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Rentabilidad operacional sobre activos (ROA): Alto Diversificación: Medio Reducción de costos: Alto Acceso al sistema Financiero: Alto

115

Situación actual:	Acción Planteada:
- El Empresario obtiene un margen bruto de utilidad del 62,57% - La reducción de costos representa actualmente el 37,43% del total de las ventas de los productos. - La diversificación de las líneas productivas del negocio es medio, la empresaria tiene proyectado continuar con la ampliación de los productos a nivel regional y nacional. - A la fecha la empresa no ha requerido servicios de financiación.	- Diversificar los productos prestados por la empresa, buscando nuevas actividades para generar otros ingresos. - De acuerdo con las necesidades del negocio, se recomienda a la empresaria, evaluar si el trámite de un crédito es una oportunidad que puede llevar a crecer a la organización. Sin embargo, se deben tener en cuenta los riesgos, capacidad y esquema de pago, responsabilidad compartida de los asociados, entre otros.
Meta:	**Aumentar la diversificación de las líneas productivas del negocio verde.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	No se suministra herramienta, solo se deja a manera de recomendación.
Presupuesto de la Actividad	Para esta actividad no se contemplan costos, porque depende de la implementación por parte de la empresaria.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con estados financieros, contabilidad o registro de ingreso y egresos?
No.	1.1.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. Tiene libro contable
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico, se evidenció el facturero y la carpeta contable AZ para organizar los gastos y ventas de los productos, a la fecha, no cuentan con los estados financieros, como tampoco, los servicios profesionales de un contador, por lo tanto, es necesario reforzar dicha acción, ya que el negocio se está estructurando.	Se recomienda a la empresa organizar los costos y ventas en una herramienta práctica que le facilite el análisis de los mismos, que además le servirán para que cada año como mínimo, genere sus estados financieros. Así mismo, se recomienda revisar los costos asociados para definir bien el precio y tener un margen de ganancia estandarizado (generalmente es el 10%). También se propone a la empresaria, realizar el curso virtual,

la empresaria hace entrega de los estados financieros, como también, cuenta con el profesional contable; los cuales, no representan las ventas reales del negocio por la línea productiva verificada.	llamado mis "Finanzas Cuentan", el cual es un programa de educación financiera, patrocinado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
Meta:	**Contar con un modelo financiero estandarizado que permita no solo generar ingresos a los asociados, sino tener un margen de ganancia para el mismo producto y generar sus estados financieros anualmente.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Se suministra a la empresaria el anexo 3, modelo de flujo de caja que le permitirá tener claro las ventas y gastos. En cuanto al manejo contable, se debe asesorar de un contador para poder generar una herramienta virtual preferiblemente que le permita sistematizar el proceso administrativo y financiero del negocio. Por último, se recomienda a través del siguiente link inscribir al curso virtual "Mis Finanzas Cuentan" se deja el siguiente enlace: https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=oi2-GCuH20uYqNIATN3cAI-XxXq-8K9KmmahlTGNEaRUQkVVVIlOM1VTQk9IMVJMS0NZWkUwRVBJTi4u
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción no se proyecta costos, el presupuesto para esta actividad está sujeta a los honorarios del profesional contable que apoye a la empresaria.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio tiene potencial comercial y cuenta con estrategias de mercadeo que garanticen su sostenibilidad en el mercado (demanda del producto)?
No.	1.1.5
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. Tiene acuerdo comerciales establecidos de manera verbal

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico la empresaria informa que tiene acuerdos comerciales de manera verbal con las tiendas locales, amigos y familiares del Municipio Saravena.	Se recomienda a la empresaria establecer acuerdos comerciales y formalizarlos de manera escrita con los que actualmente cuenta, minimizando los posibles riesgos de pérdidas durante la comercialización.

116

Meta:	**El negocio cuenta con acuerdos comerciales formalizados de manera escrita y de garantía.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Para el desarrollo de esta actividad, se le proporciona la carpeta anexo 4, el cual, contiene la herramienta de protocolo de acuerdos comerciales para que lo ejecute y aplique a sus clientes, así mismo, reposa cuatro (4) archivos, los cuales se relacionan a continuación: 1) Carta de intención de compra o alianza productiva, 2) Formato de Modelo Acuerdo comercial (Aliado comercial - Cliente – consumidor), 3) contrato de suministros, 4) Formato de seguimiento de acuerdo comercial, esto con el fin de implementar dichos documentos con los actuales clientes.
Presupuesto de la Actividad	No se proyecta costos para esta acción, se recomienda a la empresaria elaborar un presupuesto para el desarrollo de las actividades que surjan durante la implementación de los acuerdos comerciales locales o nacionales (ver ítem de costos dentro del protocolo).

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con estrategia de mercadeo definidas?
No.	1.1.6
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. La estrategia de mercado cuenta con población objetivo identificada / Segmentada

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Actualmente la empresaria no tiene una estrategia de mercadeo definida, sin embargo, tiene una población identificada, a la cual, le comercializa los productos en los días especiales como el día de la madre, navidad y ferias regionales.	Se recomienda a la empresa establecer estrategias de mercadeo mediante la implementación de un plan de negocios y/o modelo Canvas, con el fin de responder a diferentes mercados, conocer su competencia y diferenciarse.

Meta:	**Desarrollar un plan de negocios que cuente con estrategias de mercadeo para la comercialización del producto.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Para dar cumplimiento a esta acción, se le proporciona a la empresaria la carpeta anexo 5, con el documento Guía Plan de negocio de Marketing y Publicidad.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Ha realizado estudios de mercado sobre sus competidores?
No.	1.1.7
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. Si conoce a su competencia

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Tiene identificada su competencia local, se diferencia de los competidores por el alto porcentaje (70%) de cacao puro en los productos, a la fecha, no cuenta con un estudio documentado de su competencia regional.	Desarrollar análisis de la competencia a nivel regional y nacional (Quiénes son, donde están ubicados, qué precios ofrecen, cómo comercializan, cuáles son las ventajas y desventajas de los servicios prestados frente a la competencia, entre otros).

Meta:	**Realizar un estudio documentado de los competidores.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Anexo 6. Cartilla estudio mercado, ver pág. 10.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto.

5.4 CRITERIOS SOCIALES

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo?
No.	2.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. No cuenta con SSST, pero adelanta acciones para prevenir accidentes y disminución de riesgos asociados a desastres naturales.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico se evidenció que no cuenta con el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo – SSST, sin embargo, adelanta actividades de protección personal durante la producción y transformación con señalizaciones de las áreas, guantes, tapabocas, gorro y delantal, es necesario, reforzar esta acción para prevenir futuros	- Se recomienda para mejorar el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo- SSST las siguientes acciones: Involucrar y hacer partícipe a los empleados en los planes de seguridad laboral para prevenir accidentes de cualquier tipo, corregir desviaciones y tener como objetivo una mejora continua, ubicar señalizaciones en las áreas de trabajo para que sean seguras, limpias, ordenadas y saludables, mantener el buen estado de las herramientas manuales, elementos de protección individual, vehículos, visibilidad de botiquín de primeros auxilios, alarmas contra incendio y demás que requiera el negocio.

117

accidentes.	- Por último, debe contar con el documento de implementación del SSST.
Meta:	**Ejecutar un Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SSST completo en la empresa.**
Herramienta de Apoyo / Anexos	En la carpeta anexo 7 se relaciona una guía técnica para la elaboración e implementación del Sistema de seguridad y salud en el trabajo – SSST, que permitirá orientar las acciones necesarias a desarrollar, como también, formatos para su implementación de acuerdo con la identificación de los riesgos a los que pueden estar expuestos los empleados del negocio.
Presupuesto de la Actividad	El costo de un profesional oscila entre 4 a 5 millones de pesos, de todas maneras, la empresaria puede gestionar con diferentes instituciones para que le apoyen en la implementación de la guía suministrada.

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con estrategias para fomentar el desarrollo de los empleados?
No.	2.1.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	Bajo
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Los indicadores sociales de empleabilidad son bajos, ya que la empresa no tiene el personal contratado bajo un documento formal y no cuentan con afiliación en ARL, seguridad social, lo anterior porque el negocio aún no ha llegado a su punto de equilibrio.	- Se recomienda generar una contratación formal a todos los empleados mediante un documento escrito, pago de ARL, salud, pensión y caja de compensación. Es claro que esta acción será a mediano y largo plazo cuando el negocio encuentre su punto de equilibrio. - Es importante que en la empresa vinculen mano de obra en estado de vulnerabilidad (madres y padres cabeza de familia, adultos mayores, discapacitados, víctimas, reincorporados), mujeres y jóvenes para aumentar este criterio.
Meta:	**Formalizar el 100% de los empleados que actualmente genera la empresa mediante documento de prestación de servicios o contrato por obra labor.**

Herramienta de Apoyo / Anexo	Para fortalecer este criterio se hace entrega de los siguientes documentos: en la carpeta anexo 8 reposa un protocolo que lo va a orientar en la formalización de los empleados que genera el negocio, así mismo, un modelo de contrato de trabajo por obra labor y un modelo de contrato de prestación de servicios para ser adaptados en la empresa Adicional, se aporta la subcarpeta de formalización laboral, la cual contiene una cartilla con información de los beneficios tributarios (declaración de renta, mujer víctima de la violencia, personas con discapacidad, adultos mayores), incentivos a la generación de nuevos empleos y por último, Piso de Protección Social -PPS es una alternativa de protección para la vejez para aquellos trabajadores que ganan menos de un salario mínimo.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto, sin embargo, se recomienda a la empresaria proyectar un plan de gastos, de acuerdo con las actividades a desarrollar.

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con procedimientos para medir la satisfacción de los consumidores?
No.	2.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. Cuenta con redes sociales y las monitorea para medir la satisfacción de los consumidores.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
La empresaria informa que realizan el procedimiento de medir el nivel de satisfacción de los clientes por medio de las redes sociales de Facebook https://www.facebook.com/matoga.cacao.1 e Instagram https://instagram.com/matogacacao?igshid=YmMyMTA2M2Y=, donde atienden y dan respuesta a los comentarios de los clientes, así mismo, aplican continuamente acciones para mejorar el servicio, sin embargo, es necesario reforzar esta acción, ya que las mismas no son muy efectivas.	- Se sugiere generar un modelo de encuestas para medir la satisfacción de los clientes, ya sea de forma virtual o escrita una vez por mes y/o dependiendo de la periodicidad de comercialización del producto. - Esta acción propuesta, se puede implementar con herramientas digitales o encuestas en la página web para tal fin. - Por último, se recomienda a la empresaria estudiar la información relacionada y tratar de implementar con sus aptitudes o apoyarse con

118

	entidades que apoyen en el avance de esta acción (ventanilla verde CORPORINOQUIA, SENA, etc.)
Meta:	**Implementar encuestas para medir el grado de satisfacción de los clientes.**
Herramienta de Apoyo / Anexos	Para fortalecer esta acción, se hace entrega del anexo 9 con un modelo de formulación de encuesta de satisfacción para el cliente.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto, se recomienda a la empresaria estudiar el modelo para la formulación de las encuestas y tratar de implementar con sus aptitudes.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Cuenta con herramientas para recibir y atender peticiones, quejas, reclamos y sugerencias de los consumidores?
No.	2.2.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	a. No cuenta con herramientas para recibir PQRS.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico no se evidenció esta acción.	- Se recomienda a la empresaria ubicar un sistema de atención de peticiones y reclamos (Buzón u otros medios) para atender las PQRS y a su vez, dar respuesta a las mismas. - Esta acción propuesta, se puede implementar con herramientas digitales o encuestas en la página web para tal fin. - Por último, se recomienda a la empresaria estudiar la información relacionada y tratar de implementar con sus aptitudes o apoyarse con entidades que apoyen en el avance de esta acción (ventanilla verde CORPORINOQUIA, SENA, etc.)
Meta:	**Establecer procedimiento e implementar mecanismo para recibir PQRS**

Herramienta de Apoyo /	Para fortalecer el presente criterio, se suministra la carpeta anexo 10, donde reposa la siguiente información; un protocolo para atender y responder de manera adecuada las Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias – PQRS, un formato de recepción de PQRS, un manual para implementación de los PQRS expedido por la Agencia para la Reincorporación y la Normalización _ ARN y un tutorial para la creación de formularios con google.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto, se recomienda a la empresaria estudiar los documentos y tratar de implementar con sus aptitudes.

5.5 CRITERIOS AMBIENTALES

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se realiza medición de la huella de carbono?
No.	3.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	NO
Situación actual:	**Acción Planteada:**
La empresaria aún no mide la huella de carbono en las actividades de sus procesos productivos.	- Es necesario que la empresaria realice la medición de la huella de carbono en cada una de las actividades del proceso con una frecuencia anual, para evaluar y cuantificar las emisiones de gases de efecto invernadero e implementar medidas de compensación durante la operación del negocio.
Meta:	**Desarrollar de manera permanente (anualmente) una hoja de ruta para la medición de huella de carbono.**
Herramienta de Apoyo / Anexos	Se hace entrega de las siguientes herramientas en la carpeta anexo 11: Guía para el cálculo de la huella de carbono que cuenta con el formato Excel de la calculadora, una guía de cómo usarla y un documento de factor de emisión. Por último, se deja un video didáctico que le permitirá a la empresaria informarse sobre la huella de carbono: https://www.youtube.com/watch?v=d6C2oPAPy9Y&t=62s
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto, desarrollado por la misma empresa.

119

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Las plantas de transformación de los productos cuentan con certificación de Buenas Prácticas de Manufactura?
No.	3.2.4.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	NO

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico se identificó que la empresa no cuenta con el certificado de Buenas Prácticas de Manufactura – BPM.	Se recomienda a la empresaria fortalecer las fases de transformación y comercialización de los productos a través de las Buenas Prácticas de Manufactura – BPM. Para esta acción se realiza la trazabilidad con la Ventanilla Verde de CORPORINOQUIA para que acompañe a la empresaria en dicha certificación con el nodo regional.

Meta:	**Certificarse en Buenas Prácticas de Manufactura BPM.**
Herramienta de Apoyo /	En la carpeta anexo 12 se relaciona el Protocolo con los lineamientos de la implementación y certificación de las Buenas Prácticas de Manufactura-BPM para alimentos ante el INVIMA. Así mismo, se proporciona el Decreto No 335 de 2002 "*Por el cual se establece el procedimiento para la obtención de los certificados de cumplimiento de las buenas prácticas de elaboración, laboratorio y manufactura ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos –INVIMA*", como también, la Resolución No 2674 de 2013 "*Por la cual se reglamenta el artículo 126 del Decreto Ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones*" y por ultimo un video informativo de los tramites a solicitar a través de la página oficial del INVIMA. También, se realiza la trazabilidad con la Ventanilla Verde de CORPORINOQUIA para que acompañe a la empresaria en esta actividad a través del nodo regional.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción plantada se realiza el análisis del presupuesto en el ítem de costos ubicado dentro de dicho protocolo. También, relaciona las tarifas del trámite que varían según el requerimiento, por lo tanto, a continuación algunos costos, según información reportada en el siguiente link de la página SUIT:http://visor.suit.gov.co/VisorSUIT/index.jsf?FI=419#anclaPanel Se recomienda validar el manual tarifario del INVIMA (ver ítem presupuesto): **Tarifa código 4029.** Verificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) en industrias o fábricas de alimentos; Visitas de certificación o renovación de certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) a plantas productoras de alimentos que van a elaborar suplementos dietarios: ***$ 6.973.734,00***

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El producto o servicio cuenta con ficha técnica?
No.	3.3.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	a. No tiene ficha técnica
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico no fue aportada esta información y se evidenció que se requiere tener documentado la ficha técnica de las pulpas de fruta.	- Se recomienda a la empresaria que cada producto cuente con la ficha técnica que detalle las características o funciones del producto o proceso que incluya su composición, características físicas, recomendaciones, modo de uso, cantidades específicas para la producción, qué hacer con los desperdicios, o productos defectuosos, poder identificar tiempos exactos de la vida útil del producto y estandarizar los procesos. - Esto permitirá tener claro el portafolio de los productos que produce el negocio y estandarizar su comercialización y promoción.
Meta:	**Desarrollar una ficha técnica para el producto que permita estandarizar los procesos, optimizando tiempos, costos y mejorando la seguridad de cada actividad.**
Herramienta de Apoyo / Anexos	Se suministra a la empresaria la carpeta anexo 13, el cual, contiene los siguientes ejemplos de fichas técnicas que le servirá para desarrollar la propia del negocio: 1) cuatro (4) ejemplos de ficha técnica para productos en formato PDF, 2) una ficha técnica del producto en formato Word, 3) un modelo de ficha técnica general y el 4) una ficha modelo ejemplo tomada de un producto, con estas herramientas podrá realizar la implementación de esta acción.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto, desarrollado por la misma empresa.

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos?
No.	3.5.2

120

Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	a. No se cuenta con un plan de gestión de residuos sólidos.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
No se cuenta con un PGIRS (Programa de Gestión Integral de Residuos Sólidos); durante el diagnostico la empresaria tiene toda la intención de implementar y desarrollar el mismo. Sin embargo, se evidenció, que la empresaria realiza actividades de reúso de los envases plásticos para el almacenamiento de la materia prima y materia orgánica para la producción de sus propios abonos.	- Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos.
Meta:	**Contar con un sistema de gestión de residuos de acuerdo con el tipo de residuos que se generan y una disposición óptima.**
Herramienta de Apoyo / Anexos	Se adjunta guía para la gestión de los residuos sólidos en la empresa (anexo 14). Como fortalecimiento a las actividades de producción de abono, se hace entrega a la empresaria un Manual Básico para hacer compostaje (ver anexo 15)
Presupuesto de la Actividad	La instalación de un punto ecológico puede variar de acuerdo con los materiales implementados entre $180 mil y $350 mil pesos, adicional, la elaboración del PGIRS depende de la contratación de un profesional con el perfil o la empresaria puede gestionar con alguna entidad o la ventanilla verde de CORPORINOQUIA para este fortalecimiento.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se utilizan fuentes de energía alternativas en el proceso de producción o prestación del servicio?
No.	3.6.1.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. No se utilizan fuentes de energía alternativa, pero se cuenta con un programa de uso racional y eficiente de energía implementado.
Situación actual:	**Acción Planteada:**

Durante el diagnostico se evidenció que utilizan la energía pública para los procesos de transformación y comercialización de los productos de cacao desgrasado y pulverizado, manteca de cacao y choculas, sin embargo, es necesario reforzar esta acción con un programa de uso racional y eficiente de energía.	- Se recomienda que a mediano y largo plazo realicen una estrategia de generación de energía alternativa con paneles solares para las actividades productivas.
Meta:	**Implementación de una estrategia de generación y utilización de energía alternativa.**
Herramienta de Apoyo / Anexos	Para esta acción no se entrega herramienta, se recomienda realizar la gestión de un parque solar que suministre energía para las diferentes líneas productivas, a que haya lugar.
Presupuesto de la Actividad	Para esta actividad no se contemplan costos, porque depende de los materiales que gestione o que pretenda comprar la empresaria para la instalación de los panales solares.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se cuenta con un programa de ahorro y uso eficiente de agua?
No.	3.6.2.
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. Se adelantan programas y se trazan metas para reducir mensualmente el consumo de agua.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico la empresaria informa que realizan actividades de reducción del agua con señalizaciones, a la fecha no ha desarrollado e implementado este documento Programa de Uso Eficiente y Ahorro del Agua - PUEAA.	Implementar un programa de ahorro y uso eficiente del agua en el sitio de producción y transformación, como por ejemplo la canalización de aguas lluvias para abastecerse en temporadas de verano.

Meta:	**Implementar el programa de ahorro y uso eficiente del agua para el negocio.**
Herramienta de Apoyo /	Para el fortalecimiento de esta acción se hace entrega de la siguiente información: en la carpeta anexo 16, reposa el protocolo para construir un sistema de recolección y reutilización de las aguas lluvias para las instalaciones del negocio, así mismo, un video como guía para reforzar la implementación de dicho sistema.

121

	Como también, una guía de ahorro y uso eficiente de agua (ver anexo 17).
Presupuesto de la Actividad	Se recomienda a la empresaria elaborar un presupuesto para la construcción del sistema de recolección y reutilización de las aguas lluvias, ya que los costos pueden variar al interior del país (ver ítem de costos dentro del protocolo).

5.4 CRITERIOS AVANZADOS

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿El bien o servicio cuenta con una marca propia?
No.	4.1.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	b. Cuenta con marca propia, la cual no está registrada
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico la empresaria hace entrega del logo del negocio, como también, se evidenció que cuentan con el nombre de la marca comercial llamada Matoga, la cual, no está registrada.	Se recomienda el registro de la marca en la Superintendencia de Industria y Comercio para poder evitar reprocesos de perderla y perder así su nombre en el mercado, así mismo podrían realizar convenios con las universidades que hacen presencia en el territorio con las carreras profesionales dirigidas al Diseño Gráfico para proponer desarrollar el logo como también la etiqueta del producto. Situación que se dejará en la trazabilidad con la Autoridad Ambiental CORPORINOQUIA, con el objetivo de que esta acción se articule con los aliados del nodo regional que puedan llegar a fortalecer dicha acción.
Meta:	**Registro de la marca del negocio ante la Superintendencia de Industria y Comercio que le permita posicionarse nacionalmente sin ningún inconveniente.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Para el presente criterio se hace entrega de la herramienta anexo 18 con los siguientes documentos informativos: una guía práctica de la importancia de registrar la marca, guía de marcas para las empresas y el registro de la marca y su importancia en Colombia. También pueden realizar el trámite a través de la Superintendencia de Industria y Comercio ofrece la opción de efectuar la solicitud de registro de

	una marca en línea, a través de la página web www.sic.gov.co
Presupuesto de la Actividad	Se puede revisar el costo en el enlace: https://www.sic.gov.co/tasas-signos-distintivos

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Se promocionan los impactos ambientales positivos del bien o servicio?
No.	4.1.2
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	a. No se cuenta con estrategias de promoción.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
Durante el diagnostico se evidenció que cuenta con redes sociales Facebook (https://www.facebook.com/matoga.cacao.1) e Instagram (https://instagram.com/matogacacao?igshid=YmMyMTA2M2Y=) y con la aplicación de WhatsApp empresarial donde publican sus actividades de producción y comercialización, sin embargo, la empresaria no realiza ningún tipo de estrategia de sensibilización ambiental en dichas plataformas digitales.	- Se recomienda generar procesos de posicionamiento del negocio para promocionar el impacto positivo, implementando las siguientes pautas publicitarias en medios digitales de los procesos productivos en favor del medio ambiente: las actividades de producción de abono orgánico provenientes de las actividades de transformación, es importante que prime la reutilización, que se den opciones de reducir los residuos que se generan y finalmente poder reciclar, impulsar una causa ambiental para promover la conservación de las especies de flora nativas en la zona, mostrar que los productos están avalados por la entidad reguladora (Notificación Sanitaria, registro del INVIMA), difundir las acciones a través del mundo digital de lo que haces y cómo lo haces acompañado de un buen uso de las redes sociales con los comentarios del público, difundiendo mensajes verdes con promociones y haciendo nuevos clientes, como también participar y colaborar en eventos relacionados con el medio ambiente. Así mismo, se recomienda que a través de la autoridad ambiental CORPORINOQUIA se genere articulación con la cámara de comercio local para vincularse a estrategias de posicionamiento que ellos generen y las mismas de la corporación.

122

	- Por lo anterior, es clave que la empresaria cree la página web oficial y tienda virtual del negocio.
Meta:	**Promoción del impacto ambiental positivo en medios de marketing digital y pagina web.**
Herramienta de Apoyo / Anexo	Para fortalecer este criterio se hace entrega de la carpeta anexo 19 con las siguientes herramientas: un protocolo de paso a paso para crear medios digitales, herramienta que le ayudará para dar a conocer el producto y aumentar las ventas nacional e internacional, Guía de marketing digital con un paso a paso para la página web gratuita donde al final encontrará enlace para ver el tutorial, guía para crear un WhatsApp Business y un documento con recomendaciones para aprovechar las redes sociales.
Presupuesto de la Actividad	Para esta acción planteada no se realiza análisis de presupuesto, desarrollado por la misma empresa.

Pregunta indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Los productos cuenta con certificaciones expedidas por empresas certificadoras?
No.	4.2.1
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	a. No cuenta con certificaciones.
Situación actual:	**Acción Planteada:**
La empresa no cuenta con certificaciones, expedidas por empresas certificadas.	De acuerdo con el modelo de negocio y el sistema de producción, se recomienda a la empresa obtener el certificado de manipulación de alimentos expedido por la Secretaria de Salud o SENA del Territorio, con el fin de buscar mercados internacionales, una vez encuentre el punto de equilibrio.
Meta:	**Obtener el certificado de manipulación de alimentos.** **Certificar la empresa mediante algún sello nacional o internacional que le permita tener un respaldo para su posicionamiento como negocio verde.**

Herramienta de Apoyo / Anexo	Para fortalecer esta acción, se proporciona a la empresaria la siguiente información: el documento anexo 20 reposa referencias de certificaciones, que le permitirá orientarse en algunas de las certificaciones más destacadas del país que apliquen a su negocio, y, por último, no se suministra herramienta para obtener el certificado de manipulación de alimentos, solo se deja a manera de recomendación. Adicionalmente se deja la trazabilidad a la Ventanilla Verde CORPORINOQUIA para que acompañe a la empresaria en esta actividad por medio del nodo regional.
Presupuesto de la Actividad	No se realiza presupuesto para esta actividad, el costo depende de cada entidad donde se realice el trámite.

Pregunta Indicativa de la Ficha de Verificación:	¿Ha recibido premios o reconocimientos por su impacto ambiental positivo?
No.	4.2.3
Respuesta dada en la Herramienta de Verificación:	a. No ha recibido premios ni reconocimientos.

Situación actual:	**Acción Planteada:**
No ha recibido premios ni reconocimientos	- Se recomienda participar en eventos propiciados por entidades públicas como Alcaldías, Gobernación, Cámara de Comercio y demás entidades, que le faciliten el reconocimiento por su producto e impacto ambiental positivo, adicionalmente se recomienda continuar con el proceso de implementación de las mejoras propuestas en el presente plan, para aumentar los criterios de sostenibilidad, que le permita alcanzar reconocimiento y el aval de confianza por parte de la autoridad ambiental CORPORINOQUIA.

Meta:	**Contar con el aval de confianza y uso de la marca otorgado por CORPORINOQUIA y participar en eventos o escenarios de promoción y reconocimiento de negocios verdes**.
Herramienta de Apoyo /	Las herramientas de apoyo planteadas en el presente Plan de Mejora.
Presupuesto de la Actividad	No se realiza presupuesto para esta actividad.

6. CRONOGRAMA

Meta	ACTIVIDAD	PLAZO		MES SEGUIMIENTO						ESTADO EJECUCIÓN					OBSERVACIONES
		Inicio	Final	7	8	9	10	11	12	NI	EJ	FIN	CANC	% EJ	
Expedición de registro sanitario, registro INVIMA o notificación sanitaria para cada producto.	Tramitar el registro sanitario, registro INVIMA o notificación sanitaria.	13/07/2022	30/12/2025												Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano y largo plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Surtir el proceso de solicitud de facturación ante la DIAN.	Tramitar la solicitud de registro de facturación ante la DIAN.	13/07/2022	25/12/2023												Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Aumentar la diversificación de las líneas productivas del negocio verde.	Diversificar los productos prestados por la empresa, buscando nuevas actividades para generar otros ingresos	13/07/2022	26/12/2023												Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.

Contar con un modelo financiero estandarizado.	Realizar el curso virtual Mis Finanzas.	13/07/2022	30/09/2023		Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a corto plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Implementar acuerdos comerciales formalizados de manera escrita y de garantía.	Establecer acuerdos comerciales y formalizarlos de manera escrita.	13/07/2022	2/10/2023		Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a largo plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Desarrollar un plan de negocios.	Establecer estrategias de mercadeo mediante la implementación de un plan de negocios.	13/07/2022	30/10/2023		Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a largo plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Conocer su competencia local y regional.	Desarrollar análisis de la competencia a nivel regional.	13/07/2022	29/12/2023		Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a largo plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.

Ejecutar un Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SSST completo de la empresa.	Identificar los riesgos y bajo esa evaluación implementar el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SSST.	13/07/2022	2/10/2023	Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Formalizar el 100% de los empleados que actualmente genera la empresa.	Generar una contratación formal mediante un documento escrito, pago de ARL, salud, pensión y caja de compensación.	13/07/2022	30/12/2023	La Autoridad Ambiental realiza el segimiento
Implementar encuestas para medir el grado de satisfacción de los clientes.	Generar un modelo de encuestas para medir el grado de satisfacción de los clientes.	13/07/2022	30/12/2022	Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a corto plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Establecer procedimientos e implementar mecanismo para recibir PQRS	Ubicar un sistema de atención de peticiones y reclamos PQRS.	13/07/2022	30/09/2023	Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a corto plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Desarrollar de manera permanente (anualmente) la medición de la huella de carbono del negocio.	Implementar el formato para evaluar y cuantificar las emisiones de gases de efecto invernadero.	13/07/2022	30/09/2022	Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a corto plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.

Obtener el certificado de Buenas Prácticas de Manufactura BPM.	Fortalecer las fases de transformación y comercialización de los productos a través de las Buenas Prácticas de Manufactura – BPM.	13/07/2022	30/12/2024								Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Implementar una ficha técnica para los productos.	Desarrollar la ficha técnica detallada para el producto.	13/07/2022	31/12/2023								Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano plazo. CORPORINOQUIA debe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Contar con un sistema de gestión de residuos.	Formular su propio plan de gestión de residuos sólidos.	13/07/2022	28/12/2023								La Autoridad Ambiental realiza el segimiento
Generación de energía alternativa.	Realizar a mediano y largo plazo una estrategia de generación de energía con paneles solares.	13/07/2022	30/12/2024								Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano o largo plazo. CORPORINOQUIAd ebe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.

Desarrollar el programa de ahorro y uso eficiente del agua para el negocio.	Implementar un programa de ahorro y uso eficiente del agua en el sitio de producción y transformación.	13/07/2022	31/12/2024								Es una acción continua que depende exclusivamente del negocio a mediano o largo plazo. CORPORINOQUIAd ebe hacer seguimiento y acompañamiento con el nodo regional.
Registrar la marca del negocio.	Registrar la marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio para poder evitar reprocesos de perderla.	13/07/2022	30/12/2024								La Autoridad Ambiental realiza el segimiento
Promocionar el impacto ambiental positivo en medios de marketing digital y pagina web.	Crear página web oficial y tienda virtual exclusivamente para el negocio.	13/07/2022	31/12/2024								La Autoridad Ambiental realiza el segimiento
Certificar la empresa mediante algún sello nacional o internacional. Obtener el certificado de manipulación de alimentos.	Iniciar procesos de certificación, los cuales, de dará un valor agregado a su negocio.	13/07/2022	28/12/2025								La Autoridad Ambiental realiza el segimiento
Contar con el aval de confianza y uso de la marca.	Participar en eventos propiciados por entidades públicas del territorio, que le faciliten el reconocimiento por su producto e impacto ambiental positivo	13/07/2022	30/12/2024								La Autoridad Ambiental realiza el segimiento

7. CONSTANCIA Y FIRMA DE LAS PARTES

Para constancia, se formaliza la entrega de este documento el día __24___ del mes __agosto__ del año 2022.

NOMBRE: Mayra Alejandra Torres García
CÉDULA: 1.115.725.958
Empresaria

NOMBRE: María Lourdes Gracia M
CÉDULA: 1.125.471.720
Verificadora