Autorización de uso de datos

De conformidad con lo dispuesto en las normas vigentes sobre protección de datos personales, en especial la Ley 1581 de 2012, el Decreto 1074 de 2015 y/o los normas que lo modifiquen o reemplacen y para todos los efectos legales, el postulante mayor de edad como persona natural y/o representante legal de una empresa, asociación, productor independiente mediante el presente documento, autorizo el uso de los datos personales y de mi negocio o unidad productiva para que sean utilizados de manera exclusiva por la Agencia de Comercialización y de Competitividad para el Desarrollo Regional - ACODER con el fin de diseñar una estrategia de asistencias técnicas para elaborar planes de mejora a las unidades productivas y esquemas asociativos.

La Agencia de Comercialización y de Competitividad para el Desarrollo Regional - ACODER se compromete a no utilizar la información recolectada para fines diferentes a los mencionados aquí.

Para constancia, se firma el presente documento, a los días del mes de 7 mayo del 2026

 Firma del Productor: Nombre: ALBA ESMERALDA GAONA C.C 51736617 Municipio: ANAPOIMA Provincia: TEQUENDAMA	 Firma del facilitador:Nombre: JOSE JULIAN PERDOMO RICARDO Fecha de recepción: 7 de mayo de 2026

Este documento es el producto entregable por parte de los facilitadores de la Subgerencia de Innovación y Transformación Productiva para el fortalecimiento de la unidad productiva, al productor independiente, o al esquema asociativo de los sectores económicos de Cundinamarca permitiendo que diseñen ideas, objetivos e insumos que brinden a la unidad productiva la capacidad técnica, productiva y comercial para participar y competir exitosamente en el mercado en el marco de la Meta 217.

IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE NEGOCIO	
Razón social: ASOCIACION G Y G	NIT:901634944-7

Municipio: ANAPOIMA					Departamento: Cundinamarca CUNDINMARCA					
Nombre completo del productor (Tal como aparece en el documento de identidad): ALBA ESMERALDA GAONA ROSAS										
Número documento identidad 51736617					Lugar de expedición: Bogotá					
Dirección: VEREDA LA GUASIMA FINCA MI RANCHITO					Teléfonos: 3133163784					
Correo electrónico: esmeraldagao@hotmail.com					Página web o redes sociales WhatsApp,					
Persona encargada del proyecto y/o actividad. ALBA ESMERALDA GAONA ROSAS					No. Celular: 3133163784					
Antigüedad del negocio en años 10 Años										
Número de empleados:	1		2 a 5	X	6 a 10		11 a 50		Más de 50	

INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Señale con una (x) la actividad económica que desarrolla.			
Producción		Ventas de productos	
Agropecuaria	X	Puntos de venta	X
Agroindustrial	X	Productos agrícolas y veterinarios	
Producción bovina de Leche	X	Alimentos no perecederos	
Producción bovina de carne	X	Frutas y verduras	
Producción de huevos		Carnes	
Producción de carne de pollo		Lácteos	X
Producción de carne de cerdo		Miel	
Piscícola		Ventas por internet	
Apícola			
Ovino y/o caprina			
Frutales			
Hierbas aromáticas			
Cultivo de frescos			
Cultivo de hortalizas			
Cultivo de tubérculos			
cultivo de hongos comestibles			
Otro:			

INFORMACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA Señale con una (x) la actividad económica que desarrolla.	
Producción	Ventas de productos
Si indicó la casilla otros, especifique ¿Cuál?	

CARACTERIZACIÓN DE POBLACIÓN VULNERABLE

¿La persona natural o el productor individual acredita alguno de los siguientes criterios?	
Adulto joven (18 -28 años)	NO
Adulto mayor (mayor de 60 años)	SI
Persona en condición de discapacidad	NO
Víctima del conflicto armado registrado en la Unidad para las Víctimas	NO
Pertenencia étnica:	NO
• Comunidades negras, afrocolombianos, palenqueros y raizales con certificado de su respectivo Consejo Comunitario, o certificado de autorreconocimiento expedido por Ministerio del Interior	NO
• Gitanos, ROM con certificado de su respectivo Consejo Comunitario, o certificado de autorreconocimiento expedido por Ministerio del Interior	NO
• Indígena con certificado de su respectivo Cabildo	NO
LGTBIQ+	NO
Mujer cabeza de hogar de conformidad con lo expuesto en la Ley 1232 de 2008.	NO
Población reincorporada con Certificación de Registro como activo, emitido por la Agencia para la Reincorporación y Normalización - ARN	NO

PLAN DE MEJORA ESPECÍFICO RESULTANTE DE LA VALORACIÓN DEL PRODUCTOR INDIVIDUAL O ASOCIADO.

A continuación, se describe el resultado obtenido de la aplicación del Formato de Valoración del productor independiente, incluyendo las debilidades, fortalezas y conclusiones más importantes de la unidad productiva.

Debilidades	Limitaciones en la ampliación de canales de comercialización para productos transformados. Necesidad de fortalecer el posicionamiento comercial y la marca de los derivados lácteos. Requiere mayor implementación de registros productivos y financieros para mejorar la toma de decisiones. Falta fortalecer estrategias digitales y de mercadeo para aumentar las ventas directas al consumidor final. Necesidad de continuar fortaleciendo procesos de inocuidad y valor agregado en productos lácteos.
Fortalezas:	La finca cuenta con infraestructura adecuada para el manejo ganadero, incluyendo corrales, cercas eléctricas y sistema de ordeño mecánico. Manejo de ganado bovino doble propósito con cruces Gyr y Simmental, lo que permite buena adaptación al clima, resistencia y excelente producción de leche y carne. Amplia experiencia en producción ganadera y transformación artesanal de derivados lácteos. Producción de lácteos con valor agregado como quesos frescos, quesos madurados, hilados, yogurt griego y torta de cuajada. Implementación de prácticas de manejo que mejoran la eficiencia productiva y el bienestar animal. Potencial para comercialización directa en mercados locales y regionales.
Conclusiones	La finca Mi Ranchito presenta un sistema de producción bovina doble propósito con importantes fortalezas en infraestructura, genética y transformación agroindustrial, lo que le permite generar valor agregado mediante la elaboración de derivados lácteos artesanales. El uso de cruces Gyr con Simmental favorece la adaptación al trópico, mejorando la productividad de leche y carne, así como la eficiencia reproductiva y la rusticidad del hato. Además, la implementación de cercas eléctricas y

	ordeño mecánico contribuye al mejor manejo del sistema productivo y optimización de los recursos. La transformación de leche en productos como quesos frescos, quesos madurados, hilados, yogurt griego y torta de cuajada representa una oportunidad importante para aumentar la rentabilidad, diversificar ingresos y fortalecer el posicionamiento comercial de la unidad productiva. Se recomienda continuar fortaleciendo aspectos relacionados con comercialización, marketing digital, registros productivos, inocuidad y formalización sanitaria, con el fin de consolidar la finca como una empresa ganadera y agroindustrial sostenible, competitiva y rentable.

ASPECTOS DE FORTALECIMIENTO.

ASPECTO DE MEJORA 1. PRODUCTIVO

1.1 CORE DEL NEGOCIO

A continuación, se describe la propuesta de valor de los productos o servicios que la unidad productiva oferta.

Productos y servicios:	➢ Producción y comercialización de ganado bovino doble propósito (leche y carne). ➢ Producción y venta de leche fresca. ➢ Elaboración y comercialización de derivados lácteos artesanales: 1. Quesos frescos 2. Quesos madurados 3. Quesos hilados 4. Yogurt griego 5. Torta de cuajada
Idea de negocio:	Consolidar una unidad productiva sostenible de ganadería bovina doble propósito con valor agregado en transformación láctea, enfocada en ofrecer productos frescos, artesanales y de alta calidad, provenientes de

	animales manejados bajo buenas prácticas ganaderas y sistemas eficientes de producción.
Necesidad que resuelve su producto:	Brindar alimentos nutritivos, frescos y confiables de origen bovino, satisfaciendo la demanda de consumidores que buscan productos lácteos artesanales y carne de calidad, producidos de manera responsable y con procesos tradicionales.
Propuesta de Valor:	La finca Mi Ranchito ofrece productos lácteos y cárnicos de alta calidad provenientes de ganado doble propósito con cruces Gyr y Simmental, manejados bajo prácticas sostenibles y tecnificadas. La unidad productiva se diferencia por integrar producción ganadera y transformación artesanal de lácteos, garantizando frescura, inocuidad, sabor tradicional y valor agregado en cada producto.

1.2 PLAN ESTRATÉGICO

PLATAFORMA ESTRATÉGICA DEL PRODUCTOR	
OBJETIVO GENERAL PARA CUMPLIR CON EL PLAN DE NEGOCIOS	Posicionar la finca Mi Ranchito como una unidad productiva reconocida en la región por la calidad de sus productos lácteos y cárnicos, fortaleciendo la sostenibilidad económica, productiva y comercial mediante la innovación, transformación agroindustrial y buenas prácticas ganaderas.
OBJETIVO ESPECÍFICO 1	Incrementar la productividad del sistema doble propósito mediante el fortalecimiento genético del hato, el manejo eficiente de pasturas, la tecnificación del ordeño y la implementación de registros productivos y sanitarios.
OBJETIVO ESPECÍFICO 2	Fortalecer la comercialización de derivados lácteos mediante estrategias de valor agregado, posicionamiento de marca, promoción digital y ampliación de mercados locales y regionales.

1.3 ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.3.1 Aplicación matriz DOFA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	**Estrategias FO:** ✓ Aprovechar la infraestructura existente y el ordeño mecánico para aumentar la eficiencia en producción de leche. ✓ Fortalecer la comercialización de productos artesanales aprovechando la calidad genética del hato. ✓ Implementar estrategias de marca para diferenciar quesos y derivados lácteos en mercados locales. ✓ Aprovechar programas institucionales de apoyo agropecuario y transformación agroindustrial.	**Estrategias DO:** ✓ Implementar capacitaciones en marketing digital, inocuidad y manipulación de alimentos. ✓ Fortalecer registros administrativos y productivos para mejorar la toma de decisiones. ✓ Gestionar apoyo para certificaciones sanitarias y formalización de productos transformados. ✓ Mejorar canales de distribución y comercialización directa.

AMENAZAS	**Estrategias FA:** ✓ Diversificar los productos derivados de la leche para enfrentar fluctuaciones del mercado. ✓ Aprovechar la rusticidad de los cruces Gyr con Simmental para enfrentar variabilidad climática. ✓ Fortalecer sistemas de pastoreo y manejo eficiente del recurso hídrico.	**Estrategias DA:** ✓ Reducir dependencia de intermediarios mediante ventas directas y redes sociales. ✓ Mejorar planificación financiera y control de costos de producción. ✓ Implementar estrategias de conservación de forrajes para épocas de sequía.

Conclusión del DOFA:

Cómo se pueden convertir las debilidades en fortalezas:

Las debilidades relacionadas con comercialización, registros y posicionamiento de marca pueden convertirse en fortalezas mediante capacitaciones, implementación de herramientas administrativas y fortalecimiento de estrategias comerciales y digitales. La formalización de los procesos agroindustriales permitirá mejorar la competitividad y aumentar la confianza del consumidor.

Cómo se pueden convertir las amenazas en oportunidades:

Las variaciones del mercado y el incremento en costos pueden convertirse en oportunidades mediante la diversificación de productos lácteos, la venta directa y el fortalecimiento del valor agregado. Asimismo, las exigencias de los consumidores pueden aprovecharse ofreciendo productos artesanales, frescos y diferenciados con identidad regional.

ASPECTO DE MEJORA 2. COMERCIAL

2.1 SEGMENTO DE MERCADO

2.1.1 Identificación del cliente actual

A continuación, se describen los clientes actuales:

CARACTERÍSTICA	DEFINICIÓN DEL CLIENTE ACTUAL
Género	*Femenino*
Edad	*60 años*
Localización y estrato social	*NO*
Nivel de educación	Profesional
Nivel de ingresos	*$ 3.500.000*
Intereses	*Satisfacer sus necesidades básicas del hogar con sus productos propios de su finca Consumo* de alimentos frescos, naturales y de origen confiable; apoyo a productores locales
Usa redes sociales	*WhatsApp*
Qué tipo de experiencia y necesidad satisface con su producto	*Proveer proteína con derivados lácteos de buena calidad para consumo humano productos frescos disponibles en la zona.*
Frecuencia en la compra del producto o servicio	Diario, Semanal y quincenal, dependiendo el crecimiento y la sostenibilidad de consumo y competitividad del mercado.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

A continuación, se describen los productos o servicios.

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	NIVEL BÁSICO	NIVEL REAL	NIVEL AUMENTADO
Referencia o nombre del producto o servicioofrecido	*Características esenciales y básicas del producto o recursos necesarios para el desarrollo del servicio.*	*Presentación del producto o productos que ofrece a partir del servicio.*	*Valores agregados, diferenciales del producto o servicio*
Leche y derivados lácteos Ganado bovino doble propósito	Productos nutritivos obtenidos de ganado bovino doble propósito con buenas prácticas de manejo Producción de carne y leche mediante cruces Gyr y Simmental	Presentación de leche fresca, quesos frescos, quesos madurados, hilados, yogurt griego y torta de cuajada Animales adaptados al trópico con buen desempeño productivo	Productos artesanales con valor agregado, frescura, calidad, tradición y diferenciación regional Mejoramiento genético, rusticidad y eficiencia productiva

2.3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

A continuación, se describen los canales de distribución de los productos y/o servicios:

CANAL DIRECTO (Fabricante / Prestador del servicio- Usuario)	La finca Mi Ranchito comercializa directamente leche, derivados lácteos y ganado bovino a consumidores y compradores locales, permitiendo mejores márgenes de rentabilidad y cercanía con el cliente.
CANAL CORTO (Fabricante / Prestador del Servicio - Distribuidor- Usuario)	Los productos son comercializados a través de intermediarios, tiendas locales, queseras y distribuidores regionales.
CANAL LARGO (Fabricante / Prestador del Servicio - Distribuidor- Mayorista-Usuario)	Los productos de la finca son vendidos a intermediarios que los trasladan a tiendas locales Posteriormente, estos productos llegan establecimientos comerciales (sal samentarias), donde finalmente son ofrecidos al consumidor final.
CANAL DIGITAL Y/O VIRTUAL (Redes sociales, aplicaciones e-commerce, social commerce, marketplaces internet o aplicaciones y todo lo que implicaactividades en mercados electrónicos)	La unidad productiva utiliza WhatsApp, para promocionar y comercializar sus productos, facilitando la atención al cliente y ampliando el alcance comercial.

2.4 COMPETIDORES DIRECTOS

A continuación, se describen los competidores directos y la forma como la unidad productiva se diferencia de ellos.

En el sector de la ganadería doble propósito (producción de leche y carne), los principales competidores directos de *Agropecuaria Rancho Pando* están conformados por fincas y empresas ganaderas de la región que desarrollan sistemas productivos similares, orientados a la comercialización de leche cruda, ganado en pie y subproductos cárnicos.

ASPECTO DE MEJORA 3: TECNICO

3.1 Certificaciones, Permisos y Licencias con los que cuenta la unidad productiva y/o el productor individual

A continuación, se detallan las certificaciones permisos y licencias con los que cuenta la unidad productiva.

CAMARA DE COMERCIO	*NO*
SECRETARÍA DE SALUD, PLANEACIÓN Y HACIENDA DE LA ALCALDÍA	*SI*
DIAN	*NO*
CAR	*SI*
REGISTRO SANITARIO, PERMISO SANITARIO Y NOTIFICACION SANITARIA INVIMA	*SI*
ICA	*SI*
OTROS PERMISOS	*NO*

3.1 Maquinaria y herramientas utilizadas

En este apartado describa con que maquinaria cuenta la unidad productiva para la ejecución de los procesos.

La finca Mi Ranchito cuenta con infraestructura y equipos adecuados para el desarrollo de la actividad ganadera y agroindustrial, entre los cuales se destacan:

- Sistema de ordeño mecánico
- Cercas eléctricas para manejo rotacional de potreros
- Corrales para manejo del ganado
- Equipos y utensilios para transformación de lácteos
- Herramientas para manejo sanitario y alimentación del hato

3.2 Infraestructura

CONDICIONES FISICAS (AREAS DE TRABAJO,	La unidad productiva cuenta con instalaciones adecuadas para el manejo del ganado y la transformación de productos lácteos,

ALMACENAMIENTO, PRODUCCION)	incluyendo corrales, áreas de ordeño, zonas de producción y manejo de pasturas.
CAPACIDAD INSTALADA VS DEMANDA	La finca tiene capacidad para responder a la demanda local de leche y derivados lácteos, gracias a la implementación de ordeño mecánico y procesos de transformación artesanal que generan valor agregado.
LLEVA REGISTROS DE PRODUCCION	La unidad productiva realiza seguimiento a la producción de leche, transformación de derivados lácteos y manejo del ganado, permitiendo evaluar productividad, costos y rentabilidad del sistema.

CONCLUSIONES Y OBSERVACIONES

Las conclusiones Son el resultado del análisis en los diferentes aspectos; que permiten concretar la viabilidad del proyecto en las diferentes dimensiones.

Dentro de estas se debe contemplar:

ASPECTO PRODUCTIVO	La evaluación productiva evidencia que la finca Mi Ranchito cuenta con un sistema de ganadería doble propósito orientado a la producción de leche y carne bovina, aprovechando adecuadamente los recursos naturales disponible como praderas, agua y áreas de pastoreo. El manejo del hato permite obtener materia prima para el proceso de transformación láctea, fortaleciendo la rentabilidad de la unidad productiva. La implementación de cruces bovinos adaptados al trópico contribuye al mejoramiento de la producción lechera y cárnica, permitiendo una mayor eficiencia productiva. Asimismo, la transformación de leche en derivados lácteos genera un major aprovechamiento de la producción diaria y amplía las oportunidades de comercialización.	Debe estar enfocado como una empresa ganadera que: • Optimice el uso de los recursos disponibles (suelo, agua, pasturas). • Mantenga un adecuado manejo del hato (reproducción, sanidad, nutrición). • Implemente sistemas de pastoreo eficientes (rotacional o racional). • La finca cuenta con potencial para continuar fortaleciendo los procesos de alimentación, manejo de praderas y suplementación estratégica, con el fin de mejorar los indicadores productivos, reproductivos y la calidad de la leche destinada a la transformación.
ASPECTO TECNICO	Desde el componente técnico, la finca dispone de infraestructura básica y equipos adecuados para el desarrollo de las actividades pecuarias y de	Se deben considerar elementos como: El sistema productivo incorpora prácticas de manejo sanitario, vacunación y control

	transformación láctea, incluyendo cercas eléctricas, corrales, áreas de ordeño y espacios destinados a la elaboración de derivados lácteos.	preventivo del hato bovino, favoreciendo el bienestar animal y la calidad de la leche producida. De igual manera, la unidad productiva desarrolla procesos artesanales de transformación de lácteos mediante la elaboración de queso fresco, quesos maduros, quesos hilados, yogurt griego y torta de cuajada, productos que representan un valor agregado importante para la finca. Se recomienda continuar fortaleciendo los registros técnicos, productivos y sanitarios, así como implementar mejoras en estandarización de procesos, buenas prácticas de manufactura e inocuidad alimentaria para garantizar productos de alta calidad y competitividad comercial.
ASPECTO COMERCIAL	En el aspecto comercial, la finca Mi Ranchito cuenta con oportunidades favorables para la comercialización de leche, ganado bovino y productos transformados derivados de la leche. La diversificación de productos permite ampliar la oferta hacia consumidores locales y mercados regionales interesados en productos artesanales y de calidad.	Es importante definir claramente los canales de comercialización: La elaboración de queso fresco, quesos maduros, quesos hilados, yogurt griego y torta de cuajada fortalece la generación de ingresos y disminuye la dependencia exclusiva de la venta de leche cruda. Asimismo, la comercialización directa permite mejorar el margen de rentabilidad y posicionar la unidad productiva dentro del mercado local.