

**FORTALECIMIENTO A ASOCIACIONES CLIENTES DE CONTACTAR
MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO
EMPRESARIAL**

DIANA PAOLA ORTIZ TOBAR

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
PROGRAMA DE INGENIERIA AGROINDUSTRIAL
SAN JUAN DE PASTO
2013**

**FORTALECIMIENTO A ASOCIACIONES CLIENTES DE CONTACTAR
MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO
EMPRESARIAL**

DIANA PAOLA ORTIZ TOBAR

**Trabajo de grado modalidad Pasantía presentado como requisito parcial para
optar al título de Ingeniero Agroindustrial**

Asesores:

**Dra. LAURA MOLANDER
Coordinadora Área de Desempeño Social y Ambiental**

**Mg. GUSTAVO GUERRERO
Docente Universidad de Nariño.**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
PROGRAMA DE INGENIERIA AGROINDUSTRIAL
SAN JUAN DE PASTO
2013**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en el siguiente trabajo son responsabilidad exclusiva del autor.

Artículo 1^{ro} del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de aceptación

Firma Presidente

Firma del jurado

Firma del jurado

San Juan de Pasto, Octubre de 2012

AGRADECIMIENTOS

A mi padre, mi madre y mi hermano; por ser el motor que me guio y dio fuerza para alcanzar esta meta.

A la Dra. Gloria Bustos y Laura Molander, quienes confiaron y pusieron en mis manos este gran reto.

A todos los colaboradores de CONTACTAR, en especial a mi equipo de trabajo; Laurita, Mariangela, Leydi, Sonia y Fidel, por su colaboración en el desarrollo de este proyecto.

Al Mg. Gustavo Guerrero, por aceptar dirigir este proyecto.

A los docentes del Programa de Ingeniería Agroindustrial, sin su saber nada de esto sería posible.

A mis amigos, por todo el tiempo y momentos vividos.

DEDICATORIA

A Mis Padres, Por Su Amor Y Apoyo Incondicional

RESUMEN

El presente informe contiene la descripción de las actividades realizadas durante el desarrollo de la pasantía en el Área de Desempeño Social y Ambiental de la microfinanciera Contactar, durante el periodo de Julio de 2011 a Julio de 2012.

Las actividades se realizaron tanto en oficina como en campo, entre estas se encuentran: el diagnóstico, evaluación y análisis a veintinueve asociaciones rurales clientes de Contactar ubicadas en los Departamentos de Nariño y Putumayo, la formulación y ejecución de un plan de negocio, la elaboración de un proyecto de impacto y de dos planes de mejoramiento, el diseño y realización de talleres de procesamiento de alimentos, la identificación de mercados potenciales para las asociaciones del ámbito rural, la búsqueda y gestión de alianzas con otras entidades para viabilizar proyectos que benefician a la población.

El desarrollo de la pasantía se ve enmarcado dentro del ejercicio de la Ingeniería Agroindustrial, en temas directamente relacionados con los intereses y necesidades de Contactar y el cumplimiento de los objetivos propuestos por la pasante.

ABSTRACT

This report contains the description of the activities carried out during the internship within Contactar 's Social Performance Department during the period from June 2011 to July 2012.

The activities conducted were diverse and took place at the office and most of it in the country side. During the internship, the following tasks and activities were conducted : diagnosis and analysis of twenty nine rural associations clients of Contactar located in Nariño and Putumayo; formulation and implementation of a business plan; implementation of an impact project; implementation of two improvements plans; design and implementation of workshops on food processing; identification of potential markets for rural associations; and managing alliances with other organization in order to implement productive projects benefitting to population.

The internship tasks were framed in the Agro-Industry Engineering expertise and the activities developed were directly linked to Contactar interests and needs, as well as aiming the fulfillment of the objectives proposed for the internship.

CONTENIDO

| | Pág. |
|--|------|
| INTRODUCCIÓN | 17 |
| 1. ANTECEDENTES..... | 19 |
| 2. DEFINICION DEL PROBLEMA | 21 |
| 2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA..... | 21 |
| 2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 22 |
| 3. JUSTIFICACIÓN..... | 23 |
| 4. OBJETIVOS | 24 |
| 4.1. OBJETIVO GENERAL..... | 24 |
| 4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 24 |
| 5. ACCIONES ADELANTADAS Y LOGROS OBTENIDOS | 25 |
| 5.1 FASE 1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DE ASOCIACIONES | 25 |
| 5.2 FASE2. GENERACIÓN DE HABILIDADES EMPRESARIALES | 40 |
| 5.2.1 Plan de negocios para el montaje e implementación de una planta procesadora de melcochas en el Municipio de La Unión, Departamento de Nariño. | 40 |
| 5.2.2. Panadería La Victoria | 49 |
| 5.2.3. Asociación de Productores del Mayo “ASPROMAYO” | 64 |
| 5.2.4. Asociación Agropecuaria y Artesanal e Industrial El Socorro (ASSAIS): Asistencia técnica Agroindustrial. | 65 |
| 5.2.5. Asociación SUPERAR: Asistencia técnica Agroindustrial..... | 70 |
| 5.2.6. Bancos Comunales, fondos autogestionados, grupos de clientes en el Municipio de San Juan de Pasto: Talleres de procesamiento de alimentos | 76 |
| 5.3. FASE 3. BÚSQUEDA DE MERCADOS | 89 |
| 5.3.1 Productos Don José E.A.T: Alkosto y Autoservicios. | 89 |
| 5.3.2 Asociación de Productores del Mayo“ASPROMAYO”: Convocatoria para comercializar Limón Tahití “Citrus Latifolia” en Carrefour. | 89 |
| 5.3.3 Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).. | 92 |
| 5.3.4 Asociación Tierra Andina. | 92 |

| | | |
|-------|---------------------------------------|-----|
| 5.3.5 | Fundación Laurel..... | 93 |
| 6. | BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD | 95 |
| 7. | BENEFICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN | 96 |
| 8. | PROYECCIONES PARA LA COMUNIDAD | 97 |
| 9. | CONCLUSIONES | 98 |
| 10. | RECOMENDACIONES | 99 |
| | BIBLIOGRAFÍA | 100 |
| | NETGRAFIA..... | 102 |

LISTA DE CUADROS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Cuadro 1. Asociaciones visitadas en los Departamentos de Nariño y Putumayo .. | 26 |
| Cuadro 2. Perfil de proyecto para las asociaciones | 29 |
| Cuadro 3 Estado financiero "Asociación Sueños Campesinos" periodo comprendido de Mayo hasta Julio de 2012 | 54 |
| Cuadro 4. Estado de costos y ventas "Asociación Sueños Campesinos" | 55 |
| Cuadro 5. ASSAIS estado de costos y ventas | 67 |
| Cuadro 6. Estado financiero mes de mayo 2012, Panadería Superar | 72 |
| Cuadro 7. Panadería Superar, Estado de costos y ventas, Mayo de 2012 | 73 |
| Cuadro 8. Costos de producción, precios de venta y utilidad del ejercicio | 80 |
| Cuadro 9. Descripción grupos atendidos para la realización de los talleres de procesamiento de alimentos..... | 81 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Gráfico 1. Elaboración Pollo relleno. B.C. Visión hacia el futuro | 82 |
| Gráfico 2. Elaboración Pasteles de yuca. B.C. Nueva vida..... | 82 |
| Gráfico 3. Elaboración Arequipe. B.C. Nueva vida | 83 |
| Gráfico 4. Elaboración Postre Primavera. B.C. Mujeres del futuro | 83 |
| Gráfico 5. Elaboración de Yogur. B.C. El Rosario | 84 |
| Gráfico 6. Postres de leche. B.C. El Rosario..... | 84 |
| Gráfico 7. Elaboración de Pollo relleno. B.C. El Rosario | 85 |
| Gráfico 8. Elaboración de Quimbolitos. F.A. Sueños del Futuro..... | 85 |
| Gráfico 9. Elaboración de Arequipe. F.A. Sueños del Futuro | 86 |
| Gráfico 10. Elaboración de Postre primavera. F.A. Familia Ahorrar. | 86 |
| Gráfico 11. Elaboración de postre de las tres leches. F.A. Familia Ahorrar | 87 |
| Gráfico 12. Elaboración de Yogur. Grupo de clientes Quebrada Honda | 87 |
| Gráfico 13. Elaboración de refresco de sidra. Grupo de clientes Quebrada Honda. | 88 |
| Gráfico 14. Reunión con socios ASPROMAYO, para el diligenciamiento de formulario para Carrefour | 90 |
| Gráfico 15. Producto ofrecido a Carrefour (canastilla de plástico)..... | 90 |
| Gráfico 16. Producto ofrecido a Carrefour (Malla de polietileno). | 91 |
| Gráfico 17. Método actual de transporte de limón Tahití. (Transporte en camión a granel)..... | 91 |

LISTA DE IMAGENES

| | Pág. |
|---|-------------|
| Imagen 1. Productos Don José E.A.T. Municipio de La Unión..... | 44 |
| Imagen 2. Diagnostico actividad productiva | 44 |
| Imagen 3. Troceado de panela | 45 |
| Imagen 4. Obtención de miel | 45 |
| Imagen 5. Enfriamiento de miel | 45 |
| Imagen 6. Batido de miel | 45 |
| Imagen 7. Tostión de maní | 45 |
| Imagen 8. Trillado maní tostado | 45 |
| Imagen 9. Mezcla de batido de panela con maní..... | 46 |
| Imagen 10. Empaque tradicional de melcocha..... | 46 |
| Imagen 11. Empaque producto artesanal | 47 |
| Imagen 12. Punto de venta en La Vereda La Caldera, Municipio de La Unión.... | 47 |
| Imagen 13. Puntos de venta Municipios cercanos | 48 |
| Imagen 14. Página web Productos Don José..... | 48 |
| Imagen 15. Portafolio de Productos Don José | 49 |
| Imagen 16. Ubicación del área de procesamiento y comercialización de los productos de panadería y pastelería | 57 |
| Imagen 17. Pesaje de materias primas..... | 58 |
| Imagen 18. Activación de levadura | 58 |
| Imagen 19. Mezcla de ingredientes | 58 |
| Imagen 20. Mezcla de ingredientes | 58 |
| Imagen 21. Amasado | 59 |
| Imagen 22. Moldeado..... | 59 |
| Imagen 23. Fermentado..... | 59 |
| Imagen 24. Embolado | 59 |
| Imagen 25. Producto final | 59 |
| Imagen 26. Asociación Sueños Campesinos | 59 |

| | | |
|------------|-------------------------------------|----|
| Imagen 27. | Brazo de reina A | 60 |
| Imagen 28. | Brazo de reina..... | 60 |
| Imagen 29. | Brazo de reina60 | |
| Imagen 30. | Mezcla de ingredientes | 61 |
| Imagen 31. | Adición de ingredientes | 61 |
| Imagen 32. | Pastel de naranja | 61 |
| Imagen 33. | Pastel de crema y fresa..... | 61 |
| Imagen 34. | Mezcla de ingredientes | 62 |
| Imagen 35. | Galletas polvorosas y de avena..... | 62 |
| Imagen 36. | Suspiros | 62 |
| Imagen 37. | Jamones..... | 62 |
| Imagen 38. | Biscochos de maicena | 63 |
| Imagen 39. | Moncaibas | 63 |
| Imagen 40. | Galletas ojo de buey y de coco..... | 63 |
| Imagen 41. | Almojabanas | 63 |
| Imagen 42. | Etiqueta queso campesino..... | 66 |
| Imagen 43. | Prueba de acidez | 67 |
| Imagen 44. | Control de temperatura..... | 67 |
| Imagen 45. | Pasteurización de leche | 68 |
| Imagen 46. | Medición cloruro de calcio..... | 68 |
| Imagen 47. | Corte de la cuajada | 68 |
| Imagen 48. | Corte de la cuajada..... | 68 |
| Imagen 49. | Molienda de cuajada | 69 |
| Imagen 50. | Cuajada molida | 69 |
| Imagen 51. | Adición de sal y mezclado..... | 69 |
| Imagen 52. | Moldeo | 69 |
| Imagen 53. | Pesaje producto final | 70 |
| Imagen 54. | Producto final moldeado..... | 70 |
| Imagen 55. | Pesaje materias primas | 74 |
| Imagen 56. | Amasado en maquina..... | 74 |

| | |
|---|----|
| Imagen 57. Amasado manual | 74 |
| Imagen 58. Cortado | 74 |
| Imagen 59. Moldeado y cortado A..... | 75 |
| Imagen 60. Moldeado | 75 |
| Imagen 61. Moldeado y cortado B..... | 75 |
| Imagen 62. Pesaje producto para fermentar | 75 |
| Imagen 63. Producto final | 75 |
| Imagen 64. Pan sabor a dulce..... | 76 |
| Imagen 65. Pan sabor a sal | 76 |
| Imagen 66. Elaboración de Compota de mango. Grupo de clientes Quebrada Honda | 88 |

LISTA DE ANEXOS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Anexo 1. Diagnostico asociaciones | 104 |
| Anexo 2. Plan de negocio Productos Don José..... | 105 |
| Anexo 3. Ficha de proyecto Panaderia La Victoria..... | 106 |
| Anexo 4. Informe Panaderia La Victoria..... | 107 |
| Anexo 5. Proyecto oportunidades rurales ASPROMAYO | 108 |
| Anexo 6. Plan de mejoramiento ASSAIS | 109 |
| Anexo 7. Informe Plan de Mejoramiento ASSAIS | 110 |
| Anexo 8. Plan de mejoramiento Superar | 111 |
| Anexo 9. Informe Plan de Mejoramiento SUPERAR | 112 |
| Anexo 10. Cartilla manipulación de alimentos | 113 |
| Anexo 11. Formulario ASPROMAYO Carrefour | 114 |

INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta los aspectos misionales de la Facultad de Ingeniería Agroindustrial de la Universidad de Nariño y sus propósitos sociales se desarrolló la pasantía como modalidad de grado en la Corporación Nariño, Empresa y Futuro CONTACTAR, a partir de julio de 2011 hasta Julio de 2012.

La Corporación Nariño Empresa y Futuro - CONTACTAR - es una asociación civil de participación mixta, sin ánimo de lucro, regida por el derecho privado (Resolución 1249 del 18 de Septiembre de 1991). La misión de Contactar es: “prestamos servicios microfinancieros inclusivos e integrales con calidad, calidez, responsabilidad social y ambiental, a poblaciones prioritariamente rurales, para contribuir a mejorar sus condiciones de vida”. La visión de contactar es: “Contactar es una entidad líder en microfinanzas rurales inclusivas en Colombia”.

A finales de Mayo de 2011 Contactar tenía 22 oficinas en los Departamentos de Nariño y Putumayo, y atendía 37.000 clientes; a finales de junio de 2012 Contactar implemento 5 oficinas en el Departamento del Huila y a finales de junio de 2012 atiende 51747 clientes. Es de resaltar que dentro de los clientes, el 80% son del sector rural.

El valor agregado de CONTACTAR es la claridad que las microfinanzas son una estrategia fundamental pero no la única para alcanzar el objetivo de mejorar las condiciones de vida de los microempresarios de base.

En 2004, CONTACTAR tomo la decisión de especializar sus servicios financieros en alianzas interinstitucionales para viabilizar proyectos productivos y desarrollar cadenas productivas. Al respecto, se han ejecutado diferentes proyectos con los Ministerios de Agricultura y de Comercio, Industria y Turismo, Organización Internacional para las Migraciones (OIM), Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional(USAID), Agencia Alemana de Cooperación al Desarrollo (GTZ), Fundación Ford y Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD).

Con el propósito de fortalecer este proceso en el año 2011, CONTACTAR implementó el Área de: “Gestión de Proyectos”, cuyo objetivo era apoyar o ejecutar proyectos o programas productivos que generen desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas o asociaciones de pequeños productores. A finales de 2011 y comienzos de 2012 se creó el Área de Desempeño Social y Ambiental en donde se agrupan todas las actividades pertenecientes a los servicios sociales adicionales al crédito correspondientes al desarrollo de tres actividades estratégicas: Alianzas y proyectos, Capacitaciones y Promoción de la salud.

Mediante alianzas estratégicas con entidades locales, nacionales e internacionales, CONTACTAR propone apoyar la identificación de proyectos productivos, planes de negocio y asistencia técnica, promoviendo el mejoramiento de los procesos de producción, el acompañamiento al desarrollo empresarial y organizativo, y el (co)financiamiento de los proyectos productivos mediante microcréditos o créditos.

El desarrollo de la pasantía se dividió en cuatro objetivos claves:

- Identificar y determinar las asociaciones clientes de Contactar ubicadas en los Departamentos de Nariño y Putumayo con necesidad de intervención prioritaria en asistencia técnica y acompañamiento agroindustrial.
- Generar habilidades empresariales a través de la realización de capacitaciones y acompañamiento agroindustrial, gestión, ejecución y seguimiento de proyectos productivos y planes de negocios formulados.
- Identificar mercados potenciales para las asociaciones que tienen dificultades en la comercialización de sus productos.
- Buscar y gestionar alianzas con entidades nacionales e internacionales para viabilizar proyectos productivos más ambiciosos.

1. ANTECEDENTES

La Corporación Nariño, Empresa y Futuro “CONTACTAR” fue creada en 1991 por iniciativa de Corponariño, la Fundación Social, Corfas y Artesanías de Colombia. Empezó apoyando la comercialización de los microempresarios de la región.

En 1995, CONTACTAR empezó a prestar servicios microfinancieros al sector urbano.

En el año 2000, CONTACTAR se especializó en servicios microfinancieros para el sector rural, siendo la pionera dentro de las microfinancieras Colombianas a apostarle al sector rural. A partir de ese momento, CONTACTAR conoció un desarrollo importante con resultados financieros y comerciales muy satisfactorios. En el 2006, con el apoyo del proyecto SEMILLA I “Alianza para Generación de Activos y Desarrollo Territorial de Nariño”, en alianza con la Fundación Ford y la Agencia de Desarrollo Local, se implementó la metodología crediticia grupal mediante los créditos solidarios, asociativos y la implementación de bancos comunales.

En 2008, con el proyecto SEMILLA II, se impulsa el programa de educación financiera orientado al manejo de la deuda y a la promoción del ahorro. Para el ahorro, CONTACTAR fomenta la implementación de fondos autogestionados de ahorros y créditos en las regiones norte y sur del Departamento de Nariño.

La misión de Contactar es prestar servicios microfinancieros, inclusivos e integrales, con calidad, calidez, responsabilidad social y ambiental, a población prioritariamente rural, para contribuir a mejorar las condiciones de vida.

La visión de Contactar es ser una entidad líder en microfinanzas rurales inclusivas en Colombia.

Los objetivos estratégicos de Contactar son:

- Reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida en el Sur Occidente del País, ofreciendo un portafolio diversificado de servicios financieros adecuados a los requerimientos de las microempresas y a las condiciones de la región.
- Desarrollar en el equipo de colaboradores, una cultura que cree en valores, competencias, profesionalidad y compromiso con la población a la que se atiende.

- Ser una entidad sólida, financiera, social y operativamente, generando credibilidad a nivel regional, nacional e internacional por la racionalidad de su estructura organizativa, financiera, capacidad tecnológica y gestión en desempeño social.
- Influir en políticas públicas para el fortalecimiento de las microempresas de la base socioeconómica del sector urbano y rural y en alianza con entidades gubernamentales y no gubernamentales, formular y ejecutar programas de desarrollo humano sostenibles.

En este contexto, CONTACTAR se ha ido conformando como una entidad pionera y modelo en el marco de las Microfinanzas rurales, gracias al enorme potencial de su Talento Humano y bastión institucional.

La implementación del Área de Gestión de Proyectos en CONTACTAR inicio en Enero de 2011. Durante la realización de la práctica empresarial se logró un diagnóstico de 20 asociaciones del sector rural clientes de CONTACTAR, permitiendo conocer su nivel de desarrollo, sus problemáticas y potencialidades. Además, se establecieron lazos de confianza y credibilidad con las diferentes asociaciones.

El trabajo más significativo durante la práctica fue la realización de un diagnóstico y la formulación de un proyecto con la Empresa Asociativa de Trabajo Productos Don José (melcochas de la Unión); el proyecto se presentó ante un potencial financiador de Suiza. Posteriormente, por el hecho que la EAT necesita construir una nueva planta industrial de melcochas para aumentar los volúmenes de producción, se requiere el análisis a través de un plan de negocio para ver la viabilidad de la inversión estimada en \$500.000.000.

Muchas de las asociaciones visitadas comercializan los productos en el mercado local, en ciertas ocasiones tienen un único cliente y existen otras en donde el mercado no está definido y tienden al desequilibrio económico. Durante la práctica se realizó un sondeo de mercado para la miel de abeja con el fin de acceder a nuevos mercados, mejorar las condiciones de operación y por lo tanto los ingresos de la actividad productiva.

2. DEFINICION DEL PROBLEMA

2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Contactar dentro de su misión y sus objetivos quiere ser una empresa integral; además de brindar servicios financieros quiere apoyar el desempeño social de sus clientes y mejorar las condiciones de vida de los microempresarios urbanos y rurales. Actualmente se han implementado actividades de desempeño social como:

- Jornadas de promoción, prevención de la salud y educación en salud oral
- Programas de educación financiera y manejo de la deuda (para evitar el sobreendeudamiento)
- Talleres para el desarrollo personal
- Gestión y promoción de Bancos Comunes
- Gestión y promoción de Fondos Autogestionados

Sin embargo, existe una deficiencia en cuanto a la implementación de otras actividades que permitan el fortalecimiento de las actividades productivas de los clientes de Contactar.

Es de resaltar que el 80% de los clientes de Contactar pertenecen al sector rural¹ y se sabe que las actividades productivas necesitan crecer con acompañamiento técnico y participativo. Las asociaciones clientes de Contactar tienen deficiencias en términos productivos, procesos de transformación, BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), comercialización, gestión empresarial y visión estratégica.

Las deficiencias anteriormente mencionadas hacen que los ingresos provenientes de las actividades productivas sean mínimos y no se logre optimizar los resultados económicos de los agro-negocios. Además, las asociaciones clientes de Contactar necesitan apoyo en la formulación y ejecución de proyectos para participar en convocatorias a nivel nacional e internacional permitiendo obtener recursos para reforzar las actividades productivas.

A partir de estas problemáticas, el desarrollo de la pasantía pretende brindar alternativas de solución para fortalecer las micro, medianas y empresas rurales, mediante la formulación, gestión y/o ejecución de proyectos y de planes de negocios agroindustriales, acompañamiento técnico a las asociaciones, búsqueda de nuevos mercados directos para la comercialización de los diferentes productos y promoción de la asociatividad entre productores.

¹CONTACTAR, Informe De Gestión y Resultados. Enero - Noviembre 2010

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo fortalecer asociaciones clientes de Contactar mediante un plan estratégico empresarial?

3. JUSTIFICACIÓN

El sector agropecuario presenta oportunidades de desarrollo que pueden ser capitalizadas mediante la aplicación de mecanismos de política que promuevan el acceso a tierra e infraestructura productiva, ciencia, tecnología y capital, así como el “encadenamiento productivo para la generación de valor agregado”. Se requiere además la puesta en marcha de acuerdos sectoriales de competitividad con miras a la integración de las cadenas productivas y la agregación de valor.²

“Actualmente, la actividad productiva del Departamento de Nariño muestra bajos niveles de competitividad, productividad, tecnología, capacidad empresarial y espíritu asociativo”³; sumado la falta de organización y planeación de actividades. Además, las necesidades del consumidor van directamente enfocadas a un buen producto o servicio con calidad. Las asociaciones clientes de Contactar adolecen con las problemáticas anteriormente nombradas. Con el desarrollo de la pasantía se pretende brindar un servicio adicional al microcrédito en vista de mejorar las condiciones de vida de los microempresarios dedicados a la producción y transformación de productos agropecuarios. Los servicios incluyen la formulación y ejecución de proyectos productivos, de planes de negocios, programas de apoyo con asistencia técnica, estudios de mercado, y búsqueda de alianzas con otras entidades en vista de viabilizar proyectos conjuntamente.

La asesoría y aplicación de herramientas técnicas e investigativas en los procesos productivos en las asociaciones permiten incrementar beneficios considerables en la producción final de cosechas y productos, puesto que dentro del proceso de investigación se desglosan varias etapas que ayudan a desarrollar alternativas para mejoras en los productos. El diagnóstico adecuado, la identificación de problemas, permiten lograr el planteamiento de proyectos productivos y planes de negocio para formular soluciones y mejorar sus actividades productivas.

Para que la pasantía pueda desarrollarse y lograr sus objetivos se necesita realizar un diagnóstico de actividades productivas en las diferentes asociaciones, plantear alternativas de solución, formular, gestionar y/o ejecutar proyectos y planes de negocios que garanticen el desarrollo empresarial de los productores. Las capacitaciones dan lugar a una interacción entre el productor, la empresa y el profesional, además que es un incentivo al productor y un valor agregado brindado por la empresa; Por otra parte, el ingeniero agroindustrial profundiza y aplica los conceptos teóricos vistos en la universidad, además que fortalece su formación profesional y brinda un servicio con calidad a la sociedad.

² PEP Ingeniería Agroindustrial. 2012. p.7.

³ NARIÑO: UN MUNDO MEJOR SI ES POSIBLE. Disponible en Internet: alromer.netfirms.com/volumen41/chucho6.pdf - Estados Unidos p. 5.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer las asociaciones clientes de Contactar mediante la implementación de un plan estratégico empresarial.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar y determinar las asociaciones clientes de Contactar ubicadas en los Departamentos de Nariño y Putumayo con necesidad de intervención prioritaria en asistencia técnica y acompañamiento agroindustrial.
- Generar habilidades empresariales a través de la realización de capacitaciones y acompañamiento agroindustrial, gestión, ejecución y seguimiento de proyectos productivos y planes de negocios formulados.
- Identificar mercados potenciales para las asociaciones que tienen dificultades en la comercialización de sus productos.
- Buscar y gestionar alianzas con entidades nacionales e internacionales para viabilizar proyectos productivos más ambiciosos.

5. ACCIONES ADELANTADAS Y LOGROS OBTENIDOS

Para el cumplimiento de los objetivos de la pasantía comprendidos entre Julio de 2011 hasta Julio de 2012 se realizaron las siguientes actividades en donde:

5.1 FASE 1. IDENTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DE ASOCIACIONES

En primera instancia se pidió a los directores y/o asesores de las oficinas de Contactar la lista de las asociaciones del sector rural que han tenido una historia crediticia favorable, con el fin de visitarlas y realizar el diagnóstico; algunas de las asociaciones fueron visitadas y diagnosticadas durante la práctica empresarial, sin embargo, se actualizó la información con cada una de ellas y se visitaron otras durante el periodo de desarrollo de la pasantía.

En cada una de las asociaciones visitadas se realizó un diagnóstico mediante la aplicación de un formato de levantamiento de línea base en donde se incluyen aspectos como: información general de la asociación, estado de la actividad productiva, estructura organizacional, aspectos sociales, de dirección y control, aspectos productivos (características ambientales, cultivo, postcosecha y comercialización), problemáticas y necesidades identificadas, etc. Información que permitió establecer una línea de base con los indicadores más importantes sobre la actividad económica de cada asociación. En total se visitaron 29 asociaciones rurales clientes de Contactar, ubicadas en los Departamentos de Nariño y Putumayo.

El tiempo requerido para visitar y actualizar la información de las asociaciones fue aproximadamente un mes y dos semanas.

En el Anexo 1 se encuentra el modelo del formulario aplicado en las diferentes asociaciones.

En el Cuadro No. 1 se relacionan las asociaciones visitadas, se indica la ubicación, el nombre del grupo y la actividad productiva. La información diligenciada en el formulario de visitas no pudo ser expuesta debido a la confidencialidad de los datos.

Cuadro 1. Asociaciones visitadas en los Departamentos de Nariño y Putumayo

| UBICACIÓN | NOMBRE GRUPO | ACTIVIDAD PRODUCTIVA |
|-------------------------|---|--|
| Corregimiento El Encano | Cooperativa manos unidas | Cultivo de truchas, cría de cuyes y mora. |
| Corregimiento El Encano | Agropesca | Cultivo de trucha, mora y leche |
| Corregimiento El Encano | Asociación agropecuaria ambiental santa clara | Cultivo de mora |
| Corregimiento El Encano | Agropez | Cría de truchas |
| Corregimiento Gualmatan | Coopsur | Cultivo de hortalizas (Brocoli, coliflor, Repollo) |
| Corregimiento Catambuco | Asociación agropecuaria y ambiental | Producción de abono orgánico |
| Municipio Puerres | Asoprocolp | Producción y transformación de leche |
| Municipio Cordoba | Aproccon | Producción de Concentrado para animales (pollo, vaca, cuyes, cerdos) |
| Municipio Contadero | Asocofradia | Producción de hortalizas |
| Municipio Contadero | Asoprogua | Producción de hortalizas |
| Municipio Contadero | Asofruit | Cultivo de uchucas y producción de vivo de uchuca. |
| Municipio La Unión | Café castilla | Producción y transformación de café |
| Municipio La Unión | Progresos del mañana | Producción de miel de abeja |
| Municipio La Unión | Sueños campesinos | Transformación de frutas en vino y plantas medicinales en shampo y pomadas |
| Municipio La Unión | Asrocap | Cultivo de café y transformación de plátano |
| La Unión | Don Jose EAT | Producción de melcochas |
| Municipio Linares | Asociación 20 de julio | Producción de panela |
| Municipio Cumbal | Amanecer creciendo el campo | Producción y comercialización de leche fría |

| UBICACIÓN | NOMBRE GRUPO | ACTIVIDAD PRODUCTIVA |
|--------------------------|-------------------------------------|---|
| Municipio Cumbal | Asociación las playas | Producción y comercialización de leche fría |
| Municipio Cumbal | Asociación la Boyera | Producción y comercialización de leche fría |
| Municipio Cumbal | Asociación la Chambita | Producción de derivados lácteos: yogur, queso campesino, queso doble crema, arequipe |
| Municipio Cumbal | Asociación de lácteos pradera verde | Producción y comercialización de leche fría |
| Municipio Cumbal | Asociación Agropecuaria de laurel | Producción y comercialización de leche fría |
| Corregimiento El Socorro | ASSAIS | Producción y comercialización de leche fría, restaurante, tienda de víveres y abarrotes |
| Vereda Rosa Florida | Asociación Superar | Tienda de víveres, invernadero de tomate de carne y panadería |
| Municipio San Francisco | Asopropez | Producción de trucha fresca |
| Municipio San Francisco | Agrotécnica, social y ambiental | Ganado de levante, frijol |
| Municipio San Francisco | Cooperativa Arco Iris | Cría de truchas |
| Municipio Sibundoy | Cofrimayo | Agricultura, producción de frijol y maíz |

Fuente: Este trabajo.

Posterior a las visitas de campo se digito la información obtenida, se levantó la base de datos de las asociaciones visitadas y se elaboró un perfil de proyecto para cada asociación en vista de identificar y seleccionar con cuales se iba a trabajar.

En esta fase se retomó el análisis inicial de la base de datos de las asociaciones, se estudiaron todos los casos y se postularon los diferentes perfiles de proyecto para cada asociación; se realizó una reunión con la Directora Ejecutiva de Contactar y la Coordinadora de Desempeño Social y Ambiental en la cual se decidió las acciones a realizar.

Se presentaron casos de asociaciones que se identificaron como clientes nuevos durante el desarrollo de la pasantía a las cuales fue necesario realizarles el diagnóstico por fuera del cronograma establecido.

El tiempo requerido para realizar esta actividad fue aproximadamente de 3 semanas. El análisis de cada una de las asociaciones visitadas se sintetiza de la siguiente manera:

Cuadro 2. Perfil de proyecto para las asociaciones

| | ANÁLISIS INICIAL A TRAVÉS DE LAS VISITAS | VIABILIDAD DEL PROYECTO | PERFIL DE PROYECTO |
|--|--|--|--|
| <p><u>MANOS UNIDAS</u> <i>Encano</i> Cría de cuyes, trucha y cultivo de mora</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Apertura de mercados para el cuy en un proyecto interveredal. • Implementación de un galpón comunal de cuyes. • El volumen de producción de mora está disminuyendo debido a los cambios climáticos en la zona. | <ul style="list-style-type: none"> • Averiguar la existencia de mercados interesados en la compra de cuyes en pie y/o pelados y eviscerados. • Existe mucho apoyo financiero y técnico para la cría de cuyes (patrimonio local). | <p>Comercialización conjunta del cuy entre las Veredas Santa Clara y Manos Unidas a Restaurantes Cuyquer.</p> <p><u>Pasos a seguir:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estudiar la factibilidad comercial del cuy. 2. Visita a las asociaciones 3. Ficha de proyecto 4. Levantar línea base. 5. Ejecución del proyecto |
| <p><u>SANTA CLARA</u> <i>Encano</i> Cultivo de mora</p> | | | |
| <p><u>AGROPESCA</u> <i>Encano</i> Cría de trucha, cultivo de mora, producción de leche</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer producción e instalaciones. • Fortalecer procesos de asociatividad. | <ul style="list-style-type: none"> • Plan de mejoramiento de instalaciones y productividad | <p><u>Pasos a seguir:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar un diagnóstico detallado acerca de la situación actual de las instalaciones. 2. Levantar línea base. 3. Formulación de plan de mejoramiento. 4. Búsqueda de recursos 5. Ejecución de plan. |

| | | | |
|--|--|---|---|
| <p><u>AGROPEZ</u> <i>Encano</i> Cultivo de trucha</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Agremiar asociaciones de truchas para el montaje de una planta procesadora. | <ul style="list-style-type: none"> • Las asociaciones no quieren agremiarse, el proceso de mejoramiento de infraestructura requiere tiempo a largo plazo, por lo tanto, este grupo no está sujeto a intervención directa por parte de CONTACTAR. | <p>No aplica</p> |
| <p><u>COOPSUR</u> <i>Coregimiento Gualmatan</i> Cultivo de brócoli, coliflor, repollo</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de congelación para exportación. • Investigar empaques que pueden alargar la vida útil del producto. | <ul style="list-style-type: none"> • Sería útil y mejoraría la calidad del producto, la implementación de una planta post-cosecha. • La investigación de un nuevo empaque para alargar la vida útil de hortalizas es interesante, se podría lograr un buen proyecto de investigación. | <p>Desarrollo de proyecto de investigación encaminado a empaques para alargar la vida útil de las hortalizas.</p> |
| <p><u>ASOCIACION AGROPECUARIA Y AMBIENTAL</u> <i>Vereda La Victoria</i> Producción de abono orgánico</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de un galpón para criar cuyes y 3 ha de terreno para sembrar hierva. • Analizar los costos de la reactivación de la producción de abono orgánico para saber evaluar su factibilidad. • Posibilidad de utilizar el galpón de cuyes para otro uso productivo. • Identificación de actividad | <p>Asociación tipo cero (0): no tiene actividad productiva.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El grupo dejó de producir hace 8 meses debido a la falta de mercado. Además, el registro ICA no es de fácil obtención, se necesita una infraestructura adecuada. | <p><u>Pasos a seguir:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Taller de identificación de perfiles productivos. 2. Formulación y ejecución de proyecto para viabilizar alguna actividad productiva. |

| | | | |
|---|--|--|---|
| | productiva para la implementación de la misma. | | |
| <u>ASOPROCOLP</u> <i>Puerres</i> Producción y transformación de leche | <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en BPM • Diversificación de productos para aprovechamiento de subproductos (suero). • Asistencia en mercadeo (código de barras, registro INVIMA). | <ul style="list-style-type: none"> • Aun se investiga los usos del suero de queso, por ahora no es viable la diversificación de productos con este subproducto. • Acceder al mercado local mediante la producción de queso campesino y punto de venta. | Ejecución de un proyecto encaminado al acceso del mercado local mediante diversificación del producto (queso campesino), aumento de la producción de leche y apertura de un punto de venta. |
| <u>APROCCON</u> <i>Cordoba</i> Producción de concentrados (vaca, pollo, cuyes, cerdos) | <ul style="list-style-type: none"> • Estudio de mercado para concentrados en granos. | <ul style="list-style-type: none"> • Las instalaciones son las adecuadas, tienen capacidad de producción y podrían abastecer el mercado local con menores precios. | Análisis de costos para ver la viabilidad de procesar el concentrado. <u>Pasos a seguir:</u> 1. Preguntar por el estudio de mercado ya realizado. 2. Realizar análisis de costos. |
| <u>ASOCOFRADI</u> <i>A</i> <i>Mun. Gualmatan</i> Cultivo de hortalizas (lechuga, brócoli, coliflor, repollo, apio, | <ul style="list-style-type: none"> • Implementación de planta de postcosecha. | Aunque requiere de mucho dinero, es viable la implementación de una planta post-cosecha, con el fin de mejorar la calidad del producto. | Formulación de estudio de factibilidad. |

| | | | |
|---|--|--|---|
| rábano) | | | |
| <u>ASOPROGUA</u> <i>Mun. Gualmatan</i> Producción de hortalizas | Investigación para alargar vida útil del producto mediante empaques. | Desarrollo de proyecto de investigación encaminado a empaques para alargar la vida útil del producto. | Desarrollo de proyecto de investigación encaminado a empaques para alargar la vida útil del producto. |
| <u>ASOFRUIT</u> <i>Mun. Gualmatan</i> Producción de uchuva | Identificación y métodos para combatir las enfermedades presentes en el cultivo de la uchuva. | La identificación de las enfermedades y plagas que atacan al cultivo de la uchuva permitirá realizar procesos de mejora y acciones correctivas. | <u>Pasos a seguir:</u> Enviar un oficio a la Facultad de Agronomía para buscar un estudiante capaz de enseñarle a la asociación a identificar enfermedades/plagas en la uchuva y aplicar métodos para combatirlas. |
| <u>CAFÉ CASTILLA</u> <i>La Unión</i> Café tostado, molido | <ul style="list-style-type: none"> • Un estudio de métodos y tiempos • Estandarización de los procesos y productos • Estudio de mercado • Plan de negocio • Capacitación en catación con la federación. • Cursos para mejorar la calidad de la producción. • Manual BPM | <ul style="list-style-type: none"> • El cultivo y transformación del café tiene mucho apoyo (incentivos económicos, asesoría técnica) por parte de la federación y de la cooperativa de cafeteros del norte. Por lo tanto, este grupo no está sujeto a intervención por parte de CONTACTAR. | No aplica. |
| <u>PROGRESOS DEL MAÑANA</u> <i>La Unión</i> Producción de | <ul style="list-style-type: none"> • Legalización de la asociación. • Mejoramiento en la producción. | <ul style="list-style-type: none"> • Taller acerca de la asociatividad que incluya factores sociales, legales y económicos. • Legalización de la asociación. | Proyecto de conformación de la asociación de 8 productores, adecuación de área de producción, |

| | | | |
|---|---|---|--|
| <p>miel de abeja</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Transformación de subproductos de la miel de abeja • Búsqueda de mercados para la comercialización del producto final. | <ul style="list-style-type: none"> • Compra de abejas y adecuación del área de producción y transformación. • Capacitación en manejo de abejas. • Lograr la comercialización de la miel de abeja en envases adecuados, con aplicación de BPM. • Finca tipo “granja integral”. | <p>capacitación en manejo de abejas y comercialización.</p> <p><u>Pasos a seguir:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Legalizar asociación 2. Levantar línea base 3. Crédito asociativo para compra de abejas y adecuación de área de producción. 4. Capacitación en manejo de abejas. 5. Transformación de subproductos 6. Comercialización de productos. |
| <p><u>SUEÑOS</u> <u>CAMPESINOS</u> <i>La Unión</i> Transformación de frutas en vino y plantas aromáticas en shampoo y pomadas</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Taller de emprendimiento. • Taller de perfiles productivos. • Plan de negocio para la actividad productiva identificada | <ul style="list-style-type: none"> • El registro INVIMA es diferente para cada producto, por lo tanto es preferible focalizarse sobre un producto. | <p><u>Pasos a seguir:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Taller de identificación de perfiles productivos 2. Apoyo en el plan de negocio para la actividad productiva que se identifique. |

| | | | |
|--|---|--|---|
| | | | |
| <u>ASPROCAP</u> <i>La Unión</i> Cultivo de café y transformación de plátano | <ul style="list-style-type: none"> • Implementación de una planta para el pelado de plátano en Caloto, Cauca. • Plan de negocios para una empresa dedicada a la venta de plátano frito. • Concepto sanitario. • Registro INVIMA y código de barras. | <ul style="list-style-type: none"> • Para la obtención del concepto sanitario y registro INVIMA es necesario que el grupo cuente con la planta propia que cumpla con la reglamentación correspondiente; en este momento se están gestionando los recursos para su construcción y ya tienen mercados establecidos para la comercialización. • El código de barras solo es necesario para la comercialización del producto en supermercados. • Este grupo no está sujeto a intervención por parte de CONTACTAR. | No aplica. |
| <u>DON JOSE</u> <u>EAT</u> <i>La Unión</i> Producción de melcocha | <ul style="list-style-type: none"> • Formulación de plan de negocio • Búsqueda de fondeo para la compra del lote y/o construcción de la planta industrial de melcochas. | <ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocios para la implementación de una planta industrial. | Formulación y ejecución de plan de negocios |
| <u>ASOCIACIÓN</u> <u>20 DE JULIO</u> <i>Linares</i> Producción de panela | <ul style="list-style-type: none"> • Talleres para fortalecer la asociatividad. • Registro INVIMA, marca y código de barras. • Estudio de mercado para acceso a otros mercados. | <ul style="list-style-type: none"> • En este momento el grupo produce panela y lo vende a un intermediario, es importante tener el registro de la marca para acceder a nuevos mercados. • Las mujeres son las que tienen los | <u>Pasos a seguir:</u> 1. Talleres para el mejoramiento de la asociatividad y solución de conflictos. 2. Mantenimiento y arreglo de |

| | | | |
|---|--|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de camión para comercializar a otros mercados. | <p>conocimientos para producir panela con calidad, es necesario sensibilizar a los hombres en la obtención de panela con calidad y aplicación de BPM.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existen problemas internos entre los socios. | <p>la infraestructura y maquinaria.</p> <p>3. Formulación e implementación de manuales de calidad.</p> <p>4. Obtención de registro INVIMA.</p> |
| <p><u>AMANECER</u> <u>CRECIENDO</u> <u>EL CAMPO</u> <i>Cumbal</i> Producción y comercialización de leche fría</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Compra de terrenos para aumentar la producción. • Talleres de formación en BPO para disminuir pérdidas por mal manejo en las fincas. | <ul style="list-style-type: none"> • Aunque quieren aumentar la producción los socios necesitarían un tanque de frío con mayor capacidad, por lo tanto la inversión se incrementa y no podrían realizarlo de forma inmediata; además los socios no quieren obtener un crédito asociativo con Contactar debido a que no quieren endeudarse. • Los socios han recibido muchas capacitaciones en cuanto al manejo de la leche. • Este grupo no está sujeto a intervención por parte de Contactar. | <p>No aplica</p> |
| <p><u>LAS PLAYAS</u> <i>Cumbal</i> Producción y comercialización de leche fría</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de una planta de energía para evitar pérdidas por acidificación de la leche causada por no mantener la temperatura adecuada. • Adquisición de un laboratorio para el análisis | <ul style="list-style-type: none"> • La asociación ha recibido capacitaciones en manejo de la leche, lo que dificulta es la falta de infraestructura para obtener mejores resultados en la actividad productiva. | <p>Gestión con entidades nacionales e internacionales para la adquisición de recursos para la inversión en una planta de energía y un laboratorio de calidad.</p> <p><u>Pasos a realizar:</u></p> |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | <p>de la leche.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitaciones que permitan a los socios manejar el laboratorio de forma adecuada y realicen bien los análisis. | | <ol style="list-style-type: none"> 1.. Ficha de proyecto 2. Levantamiento de línea base 3. Ejecución del proyecto |
| <p><u>LA BOYERA</u> <i>Cumbal</i> Producción y comercialización de leche fría</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Realización de talleres para que los socios aprendan a obtener los costos de producción y la utilidad de la actividad. • Implementación de una planta procesadora de leche con las esposas de los socios. | <ul style="list-style-type: none"> • Los socios entregan diariamente la leche sin conocer el costo de producción de un litro de leche, no saben la utilidad de la actividad y están motivados en la implementación de una planta de procesamiento de derivados lácteos. | <p>Estudio de factibilidad para la implementación de una planta de procesamiento de derivados lácteos en la vereda La Boyera, Cumbal.</p> |
| <p><u>LA CHAMBITA</u> <i>Cumbal</i> Producción de derivados lácteos</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en talento humano para socios y proveedores. • Concientización en aplicación en Buenas Prácticas de Ordeño. • Asistencia técnica para la obtención del registro INVIMA • Estandarización de procesos. • Creación y posicionamiento de una marca para los productos lácteos. | <ul style="list-style-type: none"> • La asociación está participando en la segunda fase de oportunidades rurales, por lo cual ya llevan un proceso de mejoramiento avanzado. • Este grupo no está sujeto a intervención por parte de Contactar. | <p>No aplica</p> |

| | | | |
|---|---|--|--|
| <p><u>PRADERA VERDE</u> <i>Cumbal</i> Producción y comercialización de leche fría</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Concientización a los socios en cuanto al mantenimiento de la infraestructura, equipos y utensilios • Adquisición de un tanque de frío de mayor capacidad para almacenar mayor cantidad de leche. | <ul style="list-style-type: none"> • Por falta de mantenimiento el tanque de frío no es eficiente, se necesita un tanque de mayor capacidad para captar toda la leche que producen los socios. | <p>Ficha de proyecto para participar en convocatorias para el subsidio de un tanque de frío de 4,000 litros de capacidad.</p> |
| <p><u>AGROPECUARIA DE LAUREL</u> <i>Cumbal</i> Producción y comercialización de leche fría</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Estandarización de procesos para evaluar la calidad de la leche. • Adquisición de un laboratorio para análisis de la leche. | <ul style="list-style-type: none"> • En la asociación hay desorganización y los socios no quieren cumplir con los estatutos, ni el reglamento interno, lo que provoca un estancamiento para el crecimiento de la organización. | <p>No aplica</p> |
| <p><u>ASSAIS</u> <i>Coreg. El Socorro</i> Producción y comercialización de leche fría, restaurante, tienda de víveres y abarrotes</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Fortalecimiento de restaurante y procesamiento de derivados lácteos mediante talleres teórico - prácticos. • Plan de mejoramiento para aumentar la vida útil del queso campesino. • Curso de formación en administración de recursos y contabilidad para cada una de las actividades productivas. | <ul style="list-style-type: none"> • La asociación está bien organizada, quieren mejorar el proceso de elaboración del queso campesino y aumentar la vida útil de este producto. • En algunas ocasiones Lácteos Andinos les rechaza un promedio de 1,600 litros de leche porque no cumple con los estándares de calidad establecidos por la empresa. | <p>Plan de mejoramiento en procesamiento y comercialización de queso campesino. <u>Pasos a seguir:</u> 1. Formulación y ejecución de un plan de mejoramiento en procesamiento y comercialización de queso campesino.</p> |

| | | | |
|---|--|---|--|
| <p><u>SUPERAR</u> <i>Rosa Florida</i> Tienda de víveres, invernadero de tomate de carne y panadería</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Producción y comercialización de productos de pastelería. • Mejoramiento del proceso de producción de panadería. | <ul style="list-style-type: none"> • El pan tiene una gran demanda por los consumidores de la vereda y otros corregimientos cercanos. • La asociación distribuye pan en otros corregimientos. • La falta de administración de recursos y mal manejo de materias primas e insumos está generando pérdidas en la actividad productiva. | <p>Plan de mejoramiento para la producción y comercialización de pan.</p> |
| <p><u>ASOPROPEZ</u> <i>Sibundoy – San Francisco</i> Producción de trucha fresca</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Buscar recursos para la construcción de la infraestructura para la evisceración de los animales. • Registro INVIMA • Empaque al vacío (duración). • Proceso de refrigeración (cuando aumente el volumen de producción). • Gestión de un curso de gastronomía para la implementación del restaurante. | <ul style="list-style-type: none"> • La implementación de la planta de faenado ocasiona altos costos, las entidades que pueden colaborar en esa región son de gran importancia económica. • Gestión con el SENA para realizar un curso de gastronomía para la implementación de un restaurante. | <p>Proyecto para la implementación de un restaurante. <u>Pasos a seguir:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito para planta de faenado 2. Plan de negocio para la implementación de un restaurante. |
| <p><u>AGROTECNIC A SOCIAL Y AMBIENTAL</u> <i>Sibundoy – San</i></p> | <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de actividad productiva. • Plan de negocios y estudio de mercados para la | <ul style="list-style-type: none"> • Este grupo tiene gran cantidad de tierras pero no tiene vías de acceso disponibles, la única opción es caminar (7 horas). | <p>No aplica.</p> |

| | | | |
|--|---|---|---|
| <p><i>Francisco</i> Producción ganado de levante</p> | <p>actividad productiva identificada.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • La actividad productiva no está definida, actualmente se dedican a la comercialización de ganado de levante. | |
| <p><u>COOPERATIVA</u> <u>ARCO IRIS</u> <i>Sibundoy – San Francisco</i> Cría de trucha</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Estudio de mercado para la producción de trucha ahumada. • Requisitos y distribución de la planta de procesamiento de concentrado para trucha. • Obtención de Registro INVIMA | <ul style="list-style-type: none"> • La implementación de la planta de faenado ocasiona altos costos, las entidades que pueden colaborar en esa región son de gran importancia económica. • Estudiar y evaluar la implementación de una planta productora de concentrados para truchas. | <p>Montaje de una planta de faenado y producción de trucha ahumada.</p> |

5.2 FASE2. GENERACIÓN DE HABILIDADES EMPRESARIALES

En esta fase se filtraron muchas actividades de la fase anterior debido a factores externos como la situación de orden público en algunas zonas y a la prioridad de intervención con cada asociación. Sin embargo, se logró la formulación y gestión de un plan de negocio, un proyecto de impacto, una formulación de proyecto, dos planes de mejoramiento, capacitaciones agroindustriales, identificación de mercados potenciales para las asociaciones que lo requirieron, búsqueda de alianzas con otras entidades; A continuación se describe cada una de las actividades realizadas:

5.2.1. Plan de negocios para el montaje e implementación de una planta procesadora de melcochas en el Municipio de La Unión, Departamento de Nariño. Productos Don José es una Empresa Asociativa de Trabajo que produce y comercializa melcochas, producto derivado de la panela, 100% natural, con maní tostado y presentado en empaque artesanal en látigo de plátano.

Actualmente Productos Don José produce y comercializa gran cantidad del producto de manera artesanal por lo cual no logra satisfacer la creciente demanda de Melcochas y obtener rendimientos suficientes como una empresa propulsora para brindar un mejor bienestar económico y social a sus empleados. El plan de negocios busca el fortalecimiento integral de Productos Don José mediante la implementación de una nueva planta industrial de melcochas y el mejoramiento en términos de gestión empresarial del equipo directivo; en fin de promover un modelo de pequeña empresa social y ambientalmente responsable, que aporta valor agregado a la panela y el maní, generando empleo rural de calidad en el Municipio de la Unión, Nariño.

En el municipio de La Unión, la producción de melcocha se caracteriza por ser parte de la tradición cultural. En los últimos años, Productos Don José E.A.T es una de las pocas empresas en la región que realiza procesos para la transformación de materia prima diferente al café y otras actividades referentes a la agricultura. Actualmente, los registros de ventas corroboran que la demanda de melcochas a nivel regional y nacional es alta y existe la necesidad de aumentar los volúmenes de producción. Sin embargo, la infraestructura inadecuada, maquinaria y equipos insuficientes; asimismo la falta de capacitación y herramientas de manejo empresarial, han ocasionado imposibilidad en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado y el estancamiento del crecimiento de la empresa. Esta situación ocasiona un bajo rendimiento de la actividad, y por ende la imposibilidad para la empresa de poder brindar bienestar económico y social a sus empleados y comprar una mayor cantidad de materia prima a precio justo a los proveedores locales.

Sin dejar la producción artesanal, la implementación de una nueva planta industrial, permitirá generar más empleo rural, promoviendo el bienestar social y económico a los empleados y garantizando un precio justo a los proveedores. Referente a la parte ambiental, Productos Don José utiliza los subproductos de la producción de melcochas para el cultivo agroecológico de tomate variedad milano chonto (*Lycopersicon esculentum* Mill).

Por lo anterior, Contactar decidió apoyarlos con la formulación y ejecución de un plan de negocios (financiación de recursos económicos mediante crédito comercial) que tenía como finalidad la implementación de una nueva planta procesadora de melcochas y lanzar un nuevo producto como son las melcochas saborizadas.

Para la formulación del plan de negocio se inició con la etapa de investigación del mercado debido a la importancia de conocer el análisis del sector, del mercado y de la competencia; las primeras dos semanas se destinaron a la búsqueda de información secundaria acerca del mercado. En la siguiente semana se realizaron las encuestas a 167* personas localizadas en el Municipio de San Juan de Pasto con el fin de determinar la presentación, volumen, frecuencia de consumo y atributos que las melcochas deben cumplir para entrar al mercado en el Municipio. Así mismo, se realizaron visitas en los supermercados y se observó la principal competencia que representan los dulces típicos (bocadillos, manjares, cocadas, melcochas). De manera simultánea se diseñaron las diferentes encuestas dirigidas a supermercados y distribuidores de dulces del Municipio de Pasto.

En total el tiempo estimado para la obtención de información secundaria, las observaciones directas y la elaboración de los tres (3) modelos de encuestas fue de tres (3) semanas.

Para la obtención de la información acerca del sector de los dulces típicos en Pasto, se visitaron los almacenes de cadena y supermercados grandes; se recopiló datos como: nombre del producto, marca, distribuidor, precio, fabricante, unidades y peso total.

La muestra para encuestar a los jefes de compra de los supermercados se consiguió mediante la revisión de la base de datos en la Cámara de Comercio de los supermercados, autoservicios y tiendas, y se escogieron aquellos que tenían activos mayores a \$100.000.000.

Referente a la obtención de la muestra para encuestar a los distribuidores se consiguió mediante la revisión de la base de datos en la Cámara de Comercio de los distribuidores de alimentos en Pasto.

* Ver Anexo 2. Plan de negocios para el montaje e implementación de una planta procesadora de melcochas en el Municipio de La Unión, Departamento de Nariño. 46 p.

Finalmente para la obtención del tamaño de la muestra de consumidores del Municipio de San Juan de Pasto se tomó como base de datos las proyecciones del DANE para el año 2011, la cantidad de hombres y mujeres mayores a 20 años, y se determinó mediante la aplicación de fórmula de muestreo aleatorio simple.

Se contó con la asesoría de Ingenieros Agroindustriales quienes apoyaron en la revisión de la formulación del estudio técnico, la parte práctica del proceso se realizó en la planta artesanal de Productos Don José, en la Federación de Cafeteros de La Unión y, en cuanto a pruebas de laboratorio se realizó con el laboratorio móvil de la planta artesanal de las melcochas y en la Ciudad de Cali con el Laboratorio de Análisis Industrial y de Alimentos Angel Bioindustrial. El tiempo de duración de este trabajo fue de 5 meses posterior al inicio de la investigación del mercado.

En cuanto al estudio financiero se realizó con la asesoría de la unidad de emprendimiento del SENA y Contactar; La toma de datos se obtuvo durante el análisis técnico y se logró a partir de la herramienta PRESUPUESTOS PROYECCIONES FINANCIERAS, creada por Armando Miranda Vela y el software financiero proyectos empresariales, EVAPROYECT. El tiempo de duración de esta actividad fue aproximadamente un mes.

En cuanto a las estrategias de mercadeo, al estudio administrativo, el análisis legal, al plan operativo y el impacto social y ambiental se desarrolló en reuniones con los socios en la planta artesanal y con las asesorías particulares de la Cámara de Comercio de Pasto, abogados y administradores de empresas. La duración de este proceso tardo aproximadamente tres (3) meses y se realizó en conjunto con el análisis técnico de la planta.

Finalmente, se formuló el plan de negocios con la asesoría de profesionales como: Ingenieros Agroindustriales, Ingenieros de Alimentos, Ingenieros Civiles, Administradores de Empresas y Economistas. El tiempo total requerido para la formulación del plan de negocios fue de diez (10) meses, con una intensidad de tres a seis horas diarias.

La formulación del plan de negocio está disponible en el Anexo 2. Cabe resaltar que algunos datos específicos (formulaciones, balances de materia y energía) no se pueden publicar debido a la confidencialidad de los datos de la empresa de Productos Don José.

Mediante la formulación del plan de negocios se logró:

- Construir una herramienta de planificación para describir las operaciones de la empresa.

- Diagnosticar y establecer el estado actual de la empresa en aspectos: administrativos, organizaciones, operacionales y mercadeo.
- Establecer los objetivos a corto y largo plazo.
- Analizar el sector, el mercado y la competencia de la empresa.
- Establecer las estrategias de mercado sobre los productos, la distribución, precio, promoción, comunicación, servicio, publicidad y estrategias de aprovisionamiento.
- Definir las proyecciones de ventas y la política de cartera para los 5 años posteriores a la puesta en marcha de la nueva planta industrial.
- Realizar el estudio técnico en cuanto a: Ficha técnica para los productos, descripción del proceso, necesidades y requerimientos y, plan de producción y diseño de planta.
- Obtención de costos de producción.
- Determinar la infraestructura y parámetros técnicos requeridos.
- Dimensionar la infraestructura física y humana requerida.
- Identificar los requerimientos legales para la implementación del plan de negocio.
- Establecer los costos administrativos como el gasto del personal y de puesta en marcha de la nueva planta industrial.
- Identificar las fuentes de financiación.
- Proyectar el plan operativo para la ejecución.
- Identificar el impacto económico, regional, social y ambiental.

En cuanto a la ejecución del plan de negocio se obtuvieron los siguientes resultados:

- La empresa Don José entro en un proceso para la transformación de la figura jurídica de Empresa Asociativa de Trabajo (E.A.T) a Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S).
- La empresa Don José contrato a un ingeniero civil para realizar estudios de suelos en el lugar en el cual se va a construir la nueva planta, y se están diseñando los planos arquitectónicos, estructurales e hidro-sanitarios necesarios para la construcción.
- El catálogo de productos está diseñado y se imprimieron 600 ejemplares, en el cual se encuentra información como: descripción de la empresay 3 hojas en las cuales se encuentra el portafolio de productos.
- Se diseñó la página web para la publicidad del producto y se encuentra disponible en la siguiente dirección: <http://www.productosdonjose.com/>.

a. Registro fotográfico producción de melcochas en la planta artesanal:

Imagen 1. Productos Don José E.A.T. Municipio de La Unión.



Fuente: Este trabajo

Imagen 2. Diagnostico actividad productiva



Fuente: Este trabajo

b. Proceso de producción actual:

Imagen 3. Troceado de panela



Fuente: Este trabajo.

Imagen 4. Obtención de miel



Fuente: Este trabajo.

Imagen 5. Enfriamiento de miel



Fuente: Este trabajo

Imagen 6. Batido de miel



Fuente: Este trabajo

Imagen 7. Tostión de maní



Fuente: Este trabajo

Imagen 8. Trillado maní tostado



Fuente: Este trabajo

Imagen 9. Mezcla de batido de panela con maní



Fuente: Este trabajo

Imagen 10. Empaque tradicional de melcocha.



Fuente: Este trabajo

Imagen 11. Empaque producto artesanal



Fuente: Este trabajo

Imagen 12. Punto de venta en La Vereda La Caldera, Municipio de La Unión



Fuente: Este trabajo

Imagen 13. Puntos de venta Municipios cercanos



Fuente: Este trabajo

Imagen 14. Página web Productos Don José



Fuente: <http://www.productosdonjose.com/>

Imagen 15. Portafolio de Productos Don José



Fuente: Este trabajo

5.3.2. Panadería La Victoria: Formulación y ejecución del proyecto. La asociación “SUEÑOS CAMPESINOS” está ubicada en la Vereda La Victoria, Corregimiento de Catambuco, se formó en el mes de Enero del año 2011 debido a la oportunidad de los socios de implementar una panadería en la vereda que les permita mejorar sus condiciones de vida, incrementar los ingresos económicos y disminuir las condiciones de pobreza. La asociación aún no está legalmente constituida en la Cámara de Comercio de Pasto.

Un miembro de la asociación recibió la formación en un curso de panadería desarrollado por el SENA. Sin embargo, esta persona no maneja adecuadamente la formulación de los ingredientes para la obtención del pan, y desconoce el manejo de los equipos de panadería como la balanza y el horno.

Debido a que el tiempo de funcionamiento de la asociación es muy reciente, los socios no han recibido ningún otro apoyo en cuanto a capacitaciones o financiamiento para la producción de pan y de otros productos afines; a nivel organizativo, aún no se ha formado la junta directiva y las reuniones se realizan un día en la semana para decidir los acuerdos. Un miembro de la asociación conoce el procedimiento para llevar la contabilidad de forma manual para la actividad productiva.

Para la compra de los equipos y herramientas menores de la panadería los socios adquirieron un crédito asociativo con Contactar de \$2,700,000.00, dicho crédito lo están solventando sacrificando cerdos y vendiendo la carne sin ningún tipo de procesamiento. Los socios recalcan que la situación económica es muy difícil.

Teniendo en cuenta estos aspectos más la pobreza que existe en la zona, es la misión de Contactar apoyar esta asociación mediante la implementación de una panadería, el fomento de ingresos económicos mediante asesorías, capacitaciones y seguimiento, de tal manera, que al final del proyecto se logre la comercialización de los productos implementados que permita a los miembros de la asociación desarrollar una actividad productiva en común. De esta forma se apoya a la asociación y se mantiene como cliente de Contactar.

Se procedió a la formulación de la ficha del proyecto, dicha formulación se realizó de manera conjunta y participativa con los miembros de la asociación en donde: se planteó el apoyo que Contactar quería brindar, se recolectaron datos importantes adicionales, se realizó un árbol de problemas, etc.

El tiempo requerido para la formulación de la ficha de proyecto fue de aproximadamente tres (3) semanas.

La etapa de capacitación se realizó durante cuatro (4) meses.

Para el procesamiento de alimentos se realizaron doce (12) sesiones de capacitación de 8 horas continuas cada una.

Para el manejo de los registros contables básicos se realizaron capacitaciones de una hora al terminar cada taller de procesamiento de alimentos.

La etapa de seguimiento y evaluación se realizó durante la ejecución del proyecto y posterior a tres (3) meses de la realización de las actividades.

Las temáticas desarrolladas en las capacitaciones y el plan de trabajo del acompañamiento agroindustrial se relacionan a continuación:

a. Manipulación de Alimentos:

- Peligros que afectan la seguridad de los alimentos
- Buenas prácticas del manipulador de alimentos
- Limpieza y desinfección de áreas, equipos y utensilios
- Tipos de contaminación
- Recomendaciones para procesar alimentos
- Manejo de basuras
- Instrucciones para almacenar alimentos correctamente
- Conservación de alimentos según grupos

b. Generalidades de Pan y Pasteles

- Generalidades
- El trigo y la molienda

- La importancia de la harina y el pan en la nutrición
- Conformación proteínica de la harina
- Funciones del agua en la panificación
- Almacenamiento de la harina
- Tipos de lavadura utilizados en la panificación
- Utilización de la levadura
- Clases de sales y azúcares utilizados en la producción de pan y pasteles
- La grasa y su almacenamiento
- Funciones de la leche en la producción de pan y pasteles

c. Producción

- Almacenamiento de materias primas
- Distribución de planta
- Proceso de producción en un taller de panadería y pastelería
- Funcionamiento de maquinaria y equipo
- Dosificación y pesaje
- Procesos de mezclado y amasado
- Fermentación y reposo
- Cortado y pesado de las unidades de pan
- Moldeo o formación del pan
- Crecimiento final o última fermentación
- Brillado o embolado
- Horneado
- Enfriamiento
- Empaque y almacenamiento

d. Procesamiento de Pan

- Pan de sal
- Pan de dulce
- Pan Royal o de Cuajada
- Pambazo

e. Procesamiento de Pasteles

- Pastel de Naranja
- Pastel con crema y fresas
- Brazo de reina o de gitano

f. Procesamiento de Galletas y de Otros Productos Horneados

- Bizcochos de Maizena
- Suspiros

- Galletas de ojo de Buey
- Galletas de maní
- Moncaibas
- Galletas de Avena
- Galletas de Mantequilla
- Galletas de Coco
- Galletas Polvorozas
- Almojabanas

g. Manejo de Registros Contables Básicos

- Principios generales de administración
- Obtención de costos de producción
- Precio de venta y margen de utilidad
- Registros de facturas y libro de contabilidad

En el Anexo 3 se encuentra disponible la formulación de la ficha de proyecto de la Asociación.

En el anexo 4 se encuentra el informe final del proyecto ejecutado.

h. Resultados obtenidos:

- El 100% de los socios fueron capacitados en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
- El 100% de los socios fueron capacitados en el procesamiento de productos de panadería y pastelería, tales como: pan de sal, de dulce, de Cuajada, pambazo, pastel de Naranja, pastel con crema y fresas, brazo de reina, bizcochos de maizena, suspiros, galletas de ojo de buey, galletas de maní, moncaibas, galletas de avena, galletas de mantequilla, galletas de coco, galletas polvorozas y almojábanas.
- Se logró identificar y producir el producto con las características físicas y sensoriales preferidos en la zona.
- El 57 % de los socios fueron capacitados en elementos administrativos y contables básicos.
- Se brindó asesoría para adecuar el lugar para el procesamiento y venta de los productos.

- En los primeros cuatro meses de ejecución del proyecto no se obtuvieron utilidades, debido a que correspondió a la fase de capacitación y desarrollo del proyecto productivo.
- Se contribuyó al mejoramiento de la calidad de vida mediante la implementación de una actividad productiva y la generación de empleo en la región.
- Se logró generar ingresos económicos a través de la creación de una mentalidad empresarial con el fomento de la microempresa.
- Además de las utilidades generadas, se logró cumplir con las obligaciones bancarias y un ingreso remanente extra.

El estado de resultados que se muestra a continuación, comprende los tres meses posteriores a la realización de las capacitaciones.

Cuadro 3 Estado financiero "Asociación Sueños Campesinos" periodo comprendido de Mayo hasta Julio de 2012

| ASOCIACIÓN SUEÑOS CAMPESINOS ESTADO FINANCIERO JULIO 2012 | | | |
|--|------------------|-----------------------------------|------------------|
| I. ACTIVOS | | II. PASIVOS | |
| CORRIENTE | | CORRIENTE | |
| Caja y Bancos | 1,227,600 | Pasivo a largo plazo | 3,274,668 |
| Inventario de mercancías | 3,092,400 | | |
| Total activo corriente | 4,320,000 | | |
| PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO | | | |
| Bienes urbanos | 0 | | |
| Maquinaria y equipo | 3,274,668 | | |
| Total planta y equipo | 3,274,668 | Total pasivo a largo plazo | 3,274,668 |
| | | III. PATRIMONIO | |
| | | Capital | 3,911,007 |
| | | Utilidad del ejercicio | 408,993 |
| | | Total patrimonio | 4,320,000 |
| TOTAL ACTIVOS | 7,594,668 | PASIVO + PATRIMONIO | 7,594,668 |

Fuente: Anexo 3. Informe final ejecución Proyecto Panadería La Victoria, Asociación Sueños Campesinos. 12p

Cuadro 4. Estado de costos y ventas "Asociación Sueños Campesinos"

| ESTADO DE COSTOS Y VENTAS DESDE 30-04-12 HASTA 30-07-12 AÑO 2012 | |
|---|-------------------|
| Ingresos por ventas | 4,320,000 |
| Costo de venta | 3,002,400 |
| Otros (agua, luz, gas) | 90,000 |
| | |
| Utilidad bruta | 1,227,0600 |
| | |
| Utilidad operacional | - |
| | |
| Obligaciones bancarias | 818,667 |
| | |
| Utilidad neta | 408,933 |

Fuente: Anexo 3. Informe final ejecución Proyecto Panadería La Victoria, Asociación Sueños Campesinos. 12p

i. Indicadores financieros:

Índice de retorno sobre activos (ROA):

$$ROA = \frac{Utilidades}{Activos} \times 100 = 5.38 \%$$

En los tres primeros meses de funcionamiento, la panadería utiliza el 5,38% de sus activos para la generación de utilidades.

Índice de retorno sobre patrimonio (ROE):

$$ROE = \frac{Utilidades}{Patrimonio} \times 100 = 9.46 \%$$

En los tres primeros meses de funcionamiento, la panadería utiliza el 9,46% de su patrimonio para la generación de utilidades.

j. Rentabilidad sobre las ventas:

$$\text{Rentabilidad sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidades}}{\text{Ventas}} \times 100 = \frac{408,933}{4,320,000} \times 100 = 9.46 \%$$

Las utilidades representan el 9,46% del total de las ventas.

k. Registro fotográfico:

Imagen 16. Ubicación del área de procesamiento y comercialización de los productos de panadería y pastelería



Notación:

1: Área para la comercialización de los productos de la panadería y pastelería

2: Área para el procesamiento de los productos de la panadería y pastelería.

I. Procesamiento de pan de sal, dulce, cuajada y pambazo:

Imagen 17. Pesaje de materias primas



Fuente: Este trabajo

Imagen 18. Activación de levadura



Fuente: Este trabajo

Imagen 19. Mezcla de ingredientes



Fuente: Este trabajo

Imagen 20. Mezcla de ingredientes



Fuente: Este trabajo

Imagen 21. Amasado



Fuente: Este trabajo

Imagen 22. Moldeado



Fuente: Este trabajo

Imagen 23. Fermentado



Fuente: Este trabajo

Imagen 24. Embolado



Fuente: Este trabajo

Imagen 25. Producto final



Fuente: Este trabajo

Imagen 26. Asociación Sueños Campesinos



Fuente: Este trabajo

J. Procesamiento de pasteles:

Imagen 27. Brazo de reina A



Fuente: Este trabajo

Imagen 28. Brazo de reina



Fuente: Este trabajo



Imagen 29. Brazo de reina



Fuente: Este trabajo

Imagen 30. Mezcla de ingredientes



Fuente: Este trabajo

Imagen 31. Adición de ingredientes



Fuente: Este trabajo

Imagen 32. Pastel de naranja



Fuente: Este trabajo

Imagen 33. Pastel de crema y fresa



Fuente: Este trabajo

k. Procesamiento de galletas y de otros productos horneados:

Imagen 34. Mezcla de ingredientes



Fuente: Este trabajo

Imagen 35. Galletas polvorosas y de avena



Fuente: Este trabajo

Imagen 36. Suspiros



Fuente: Este trabajo

Imagen 37 Jamones



Fuente: Este trabajo

Imagen 38. Biscochos de maicena



Fuente: Este trabajo

Imagen 39. Moncaibas



Fuente: Este trabajo

Imagen 40. Galletas ojo de buey y de coco



Fuente: Este trabajo

Imagen 41. Almojabanas



Fuente: Este trabajo

5.2.3. Asociación de Productores del Mayo “ASPROMAYO”: Formulación de proyecto para convocatoria de Programa de Oportunidades Rurales, Ministerio de Agricultura. La Asociación de Productores del Mayo “ASPROMAYO” está integrada por 38 agricultores del Municipio de San Lorenzo, Nariño, organizados para producir y comercializar frutas de clima cálido. En el momento están dedicados a la producción del limón Tahití “*Citrus Latifolia*” el cual se caracteriza por tener una cascara delgada homogénea y un contenido de jugo del 40 a 60% del peso total. La capacidad productiva es de 20 toneladas de limón mensual.

Posterior a la convocatoria para la comercialización de Limón Tahití con Carrefour, los miembros de la Asociación comprendieron la necesidad de registrarse ante la Cámara de Comercio de Pasto y la DIAN para trabajar en equipo, desarrollar una actividad productiva en común, participar en convocatorias a nivel nacional e internacional y mejorar sus condiciones de vida mediante la estabilidad laboral de los socios y por ende el aumento de ingresos económicos. Con la asociación legalmente registrada se decidió apoyarlos en la formulación y diligenciamiento del formulario para participar en el Programa de Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura (Ver anexo 5). Para el desarrollo de esta actividad se realizaron tres (3) reuniones con la asociación en donde se actualizaron los datos y se organizó toda la información.

En el formulario solicitado por el Programa de Oportunidades Rurales se describen datos como: información general de la organización, beneficiarios, familias beneficiadas, ¿quiénes son?, ¿qué hacen?, situación actual del negocio, debilidades y propuesta de soluciones, estado actual del área productiva, comercial, financiera, administrativa, organizacional y presupuesto.

El tiempo requerido para realizar esta actividad fue de quince (15) días.

En el Anexo 5 se encuentra disponible la formulación del proyecto presentado al programa de Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura.

Resultado:

- El puntaje obtenido sobre una escala de evaluación de 1 a 100 fue de 92; la Asociación ASPROMAYO fue seleccionada y recibió \$33.000.000 para mejorar aspectos organizativos, financieros y comerciales de la asociación.

5.2.4 Asociación Agropecuaria y Artesanal e Industrial El Socorro (ASSAIS): Asistencia técnica Agroindustrial. La asociación Agropecuaria y Artesanal e Industrial El Socorro “ASAAIS” ubicada en el Corregimiento de Catambuco, es proveedora de leche para la planta de LACTEOS ANDINOS, la cual cuando se presentan defectos en la calidad de la leche, castiga el precio o evita la adquisición de la leche que no cumple con sus estándares; La idea de los socios es procesar la mayor cantidad de leche en derivados lácteos y dar valor agregado a la materia prima que les ofrece el campo, en especial en el procesamiento y comercialización de queso campesino, además de fortalecerse como asociación y generar empleo principalmente a las mujeres.

En la etapa del diagnóstico la Asociación ASSAIS se identificó como una de las asociaciones con mayor grado de desarrollo en cuanto a la organización entre socios, administración de los recursos y emprendimiento.

Las personas que conforman la asociación ASAAIS son productores campesinos cuyas actividades principales son la ganadería lechera y la producción de papa en pequeñas parcelas; esta última actividad es muy limitada y lo hacen con el fin de rotar los pastos que alimentan su ganado, por tal motivo el eje de su economía gira fundamentalmente en torno a la actividad ganadera para la producción de leche.

La tienda de víveres y abarrotes ASSAIS comercializa el queso campesino producido por la Empresa de Lácteos Andinos, sin embargo, la asociación produce su propio queso, con el paso de tres meses se dieron cuenta que el queso de Lácteos Andinos no se vendía y por el contrario el queso producido por la asociación tenía una gran aceptabilidad por los habitantes del Corregimiento El Socorro y veredas cercanas como El Rio Bobo, Jurado y La Victoria.

Además, en la etapa del diagnóstico se identificó que la vida útil del queso campesino bajo temperaturas de refrigeración no era el adecuado, por lo cual se propuso identificar las fallas en el proceso de producción y desarrollar un plan de mejoramiento que les permita incrementar la calidad y vida útil del producto, lograr abastecer la demanda, incrementar la cantidad de leche a procesar y finalmente aumentar los ingresos por esta actividad.

La ejecución del plan de mejoramiento correspondió a 5 meses.

La etapa de capacitación para el mejoramiento del proceso productivo se desarrolló durante los dos primeros meses, se trabajó un día en la semana durante 6 horas.

Los talleres de formación para la obtención de costos de producción del queso campesino, de registros contables y apertura del libro de contabilidad se realizaron en seis (6) sesiones de 2 horas cada una.

La etapa de seguimiento y evaluación se realizó durante la ejecución del plan de mejoramiento y posterior a un mes de la realización de las actividades.

En el Anexo 6 se encuentra disponible el plan de mejoramiento.

Resultados obtenidos:

- Se mejoró el proceso de producción, la calidad y la vida útil del queso campesino.
- Se capacitó y sensibilizó al 82% de los socios en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), manejo de residuos sólidos y líquidos.
- Se capacitó y sensibilizó a la junta directiva en elementos administrativos y contables básicos.
- Después de cinco (5) meses de ejecución y seguimiento al plan de mejoramiento, la producción de queso campesino pasó de 160 litros de leche mensual a 800 litros de leche correspondientes a 380 quesos de 320 gr cada uno. Si bien sigue siendo una cantidad pequeña, el crecimiento de la producción en estos 5 meses es significativo.
- Se logró la creación de una imagen del producto comercializado mediante la implementación de una etiqueta, de tal forma que el producto sea reconocido en la región.

Imagen 42. Etiqueta queso campesino.



Fuente: Este trabajo.

La obtención del estado de costos y ventas se logró mediante el análisis a través del último mes (seguimiento del plan de mejoramiento) y se socializó con los socios.

A continuación se encuentra el estado de costos y ventas:

Cuadro 5. ASSAIS estado de costos y ventas

| ASSAIS ESTADO DE COSTOS Y VENTAS MES DE MAYO DE 2012 | |
|---|------------------|
| Ingresos por venta | \$950,000 |
| Costo de producción total | \$683,240 |
| Utilidad neta | \$266,760 |

Fuente: Anexo 7. Informe final ejecución Plan de Mejoramiento Asociación ASSAIS. 11p

a. Registro Fotográfico:

Pruebas de plataforma:

Imagen 43. Prueba de acidez



Fuente: Este trabajo

Imagen 44. Control de temperatura



Fuente: Este trabajo

Elaboración de queso campesino:

Imagen 45. Pasteurización de leche



Fuente: Este trabajo

Imagen 46. Medición cloruro de calcio



Fuente: Este trabajo

Imagen 47. Corte de la cuajada



Fuente: Este trabajo

Imagen 48. Corte de la cuajada



Fuente: Este trabajo

Imagen 49. Molienda de cuajada



Fuente: Este trabajo

Imagen 59. Cuajada molida



Fuente: Este trabajo

Imagen 51. Adición de sal y mezclado



Fuente: Este trabajo

Imagen 52. Moldeo



Fuente: Este trabajo

Imagen 53. Pesaje producto final



Fuente: Este trabajo

Imagen 54. Producto final moldeado



Fuente: Este trabajo

5.2.5. Asociación SUPERAR: Asistencia técnica Agroindustrial. La Asociación Superar ubicada en el Corregimiento de Rosa Florida tiene tres actividades productivas: el cultivo de Tomate Chonto (*Lycopersicon esculentum* Mill) en un invernadero, una tienda de víveres y abarrotes y una panadería, siendo la última la de mayor preocupación por parte de los socios debido a que a finales de 2011 los socios evaluaron los ingresos económicos de la panadería y se evidenciaron que no estaba generando empleo ni utilidades económicas significativas, sin embargo, la demanda del mercado les exigía aumentar la producción de producto (pan). Se decidió apoyar a esta asociación mediante el análisis del proceso productivo, identificar las fallas y formular y ejecutar las acciones de mejora.

La ejecución del plan de mejoramiento correspondió a 4 meses.

La etapa de capacitación para el mejoramiento de producción se realizó durante 4 sesiones desarrolladas durante un mes.

Para el manejo de los registros contables básicos se realizaron capacitaciones de una hora al terminar cada taller de procesamiento y posteriormente se desarrollaron 4 sesiones durante un mes.

La etapa de seguimiento y evaluación se realizó durante la ejecución del proyecto y después de un mes de la realización de las actividades.

En el Anexo 8 se encuentra la formulación del plan de mejoramiento.

En el anexo 9 se encuentra el informe final del plan de mejoramiento ejecutado.

Resultados obtenidos:

- Se identificaron las fallas en el procesamiento del pan y se realizaron las acciones de mejora, el volumen de producción aumento y al finalizar el proceso se generaron utilidades.
- Se logró que los socios adquirieran habilidades en la estandarización del proceso de producción y en el manejo contable de la actividad productiva.
- Después de 4 meses de ejecución y seguimiento al plan de mejoramiento, la producción de pan pasó de 50 kg de harina de trigo semanales a 200 kg de harina de trigo. Si bien sigue siendo una cantidad pequeña, el crecimiento de la producción en el último mes es significativo.
- La obtención del estado financiero y del estado de costos y ventas se logró mediante los registros contables a través del último mes del seguimiento del plan de mejoramiento y se socializó con los socios.
- A continuación se encuentra el estado financiero del último mes de ejecución del plan de mejoramiento correspondiente al mes de mayo de 2012:

Cuadro 6. Estado financiero mes de mayo 2012, Panadería Superar

| PANADERÍA SUPERAR ESTADO FINANCIERO MAYO 2012 | | | |
|--|-------------------|-----------------------------------|-------------------|
| I. ACTIVOS | | II. PASIVOS | |
| CORRIENTE | | CORRIENTE | |
| Caja y Bancos | 1,400,000 | Pasivo a largo plazo | 2,425,680 |
| Inventario de mercancías | 800,000 | | |
| | | | |
| Total activo corriente | 2,200,000 | | |
| | | | |
| PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO | | | |
| | | | |
| Bienes urbanos | 0 | | |
| Maquinaria y equipo | 18,000,000 | | |
| Materias primas | 400,000 | | |
| | | | |
| Total planta y equipo | 18,400,000 | Total pasivo a largo plazo | 2,425,680 |
| | | | |
| | | III. PATRIMONIO | |
| | | | |
| | | Capital | 17,596,340 |
| | | Utilidad del ejercicio | 577,980 |
| | | Total patrimonio | 18,174,320 |
| | | | |
| TOTAL ACTIVOS | 20,600,000 | PASIVO + PATRIMONIO | 20,600,000 |

Fuente: Anexo 9. Informe final ejecución Plan de Mejoramiento Asociación Superar. 12p

Cuadro 7. Panadería Superar, Estado de costos y ventas, Mayo de 2012

| ESTADO DE COSTOS Y VENTAS MAYO AÑO 2012 | |
|---|----------------|
| Ingresos por ventas | 3,467,200 |
| Costo de producción | 2,687,080 |
| Utilidad bruta | 780,120 |
| Utilidad operacional | 0 |
| Obligaciones bancarias | 202,140 |
| Utilidad neta | 577,980 |

Fuente: Anexo 9. Informe final ejecución Plan de Mejoramiento Asociación Superar. 12p

La utilidad operacional hace referencia a los 12 socios que procesan y comercializan los productos de la panadería, sin embargo, durante el plan de mejoramiento no se pagó la mano de obra de los operarios (socios), de igual forma cada operario solo tiene que trabajar un jornal durante la semana, ellos recalcan que la utilidad neta la quieren ahorrar hasta cumplir el primer año de mejoramiento en los procesos.

Indicadores financieros:

Índice de retorno sobre activos (ROA):

$$ROA = \frac{Utilidades}{Activos} \times 100 = 2.8 \%$$

En los tres primeros meses de funcionamiento, la panadería utiliza el 2.8% de sus activos para la generación de utilidades.

Índice de retorno sobre patrimonio (ROE):

$$ROE = \frac{Utilidades}{Patrimonio} \times 100 = 3.18 \%$$

En los tres primeros meses de funcionamiento, la panadería utiliza el 3,18% de su patrimonio para la generación de utilidades.

Rentabilidad sobre las ventas:

$$Rentabilidad\ sobre\ las\ ventas = \frac{Utilidades}{Ventas} \times 100 = 16.67 \%$$

Las utilidades representan el 16.67% del total de las ventas.

b. Registro Fotográfico:

Elaboración de pan:

Imagen 55. Pesaje materias primas



Fuente: Este trabajo

Imagen 56. Amasado en maquina



Fuente: Este trabajo

Imagen 57. Amasado manual



Fuente: Este trabajo

Imagen 58. Cortado



Fuente: Este trabajo

Imagen 59. Moldeado y cortado A



Fuente: Este trabajo

Imagen 60. Moldeado



Fuente: Este trabajo

Imagen 61. Moldeado y cortado B



Fuente: Este trabajo

Imagen 62. Pesaje producto para fermentar



Fuente: Este trabajo

Imagen 63. Producto final



Fuente: Este trabajo

Imagen 64. Pan sabor a dulce



Fuente: Este trabajo

Imagen 65. Pan sabor a sal



Fuente: Este trabajo

5.2.6. Bancos Comunales, fondos autogestionados, grupos de clientes en el Municipio de San Juan de Pasto: Talleres de procesamiento de alimentos.

Dentro de los servicios microfinancieros Contactar implementó la metodología de Bancos Comunales y Fondos Autogestionados para incluir a la población menos favorecida que no tiene acceso al crédito formal, esta nueva modalidad tiene sus raíces desde el año 2006, la cual se implementó con el apoyo de Proyecto Semilla I, Alianzas para la Generación de Activos, el Desarrollo territorial de Nariño y cofinanciado por la fundación FORD.

“La metodología de los Bancos Comunales consiste en un servicio crediticio grupal de carácter solidario en la que un grupo de personas se reúnen para ahorrar y posteriormente acceder a un crédito dirigido a los sectores más deprimidos de la pirámide económica-social”.⁴ ” y los Fondos Autogestionados son Grupos de personas conformados entre doce (12) y veinte (20) integrantes que se organizan con la finalidad de ahorrar para consolidar un fondo y éste se convierta en recursos para posteriores créditos entre sus integrantes”.⁵

El desarrollo económico y social en las comunidades del Departamento de Nariño responde a un proceso dinámico entre actores, en el cual se pretende emprender o fortalecer actividades productivas, generación de valor agregado y formas de organización en búsqueda de un mejoramiento de las condiciones de vida mediante un crecimiento económico y social sostenible.

⁴ CORPORACION NARIÑO EMPRESA Y FUTURO. CONTACTAR. Reglamento Bancos Comunales. Capitulo: Del Banco Comunal. Inédito S.F: 4p

⁵ Ibíd.

La viabilidad de la agroindustria rural enfocada al emprendimiento de unidades productivas generadoras de ingresos inmediatos comprende el proceso de transformación y mejoramiento de los procesos productivos y organizativos de las comunidades donde predominan los pequeños y medianos productores. La transformación de las comunidades consiste no solo en crear y desarrollar nuevos núcleos de acumulación y nuevas empresas que generen ingresos para los pobladores urbanos y rurales, es también una transformación social y cultural. Se trata, en fin, de que esos procesos de cambio sean dinámicos y acumulativos en el tiempo, de tal manera que tengan la capacidad de arrastrar tras de sí procesos de transformación de la sociedad con una visión integral del desarrollo.

Finalmente el procesamiento de alimentos ha recorrido un gran camino en los últimos años. Las correctas formas de manipulación permiten que los alimentos estén disponibles de una manera más segura, rápida y eficaz que años atrás, garantizando que lleguen frescos y listos para el consumidor final y el hogar es un pilar fundamental para aplicar las herramientas brindadas en los talleres de procesamiento de alimentos en los cuales se identifica y ejecuta acciones de mejoramiento en los procesos de transformación y/o implementa unidades productivas generadoras de ingresos inmediatos; así mismo, permite la correcta manipulación de los alimentos, minimización de costos de producción y aprovechamiento de nutrientes en los productos elaborados.

El taller se compone de varias sesiones:

- Socialización de la metodología de los talleres, diagnóstico de la comunidad e identificación de los productos a elaborar según la región.
- Manipulación de alimentos
- Procesamiento de alimentos
- Seguimiento

Los asesores de Bancos Comunales, fondos autogestionados y asesores de crédito son los encargados de seleccionar los grupos que se reconozcan como buenos o excelentes por la organización, por el buen manejo con los créditos y por el interés que muestren en participar en los talleres de procesamiento de alimentos.

Con el fin de conocer el lugar, el contexto y el número de participantes de los talleres se convocó a una reunión en el municipio, vereda, o barrio para explicar la metodología de los talleres y definir el lugar de procesamiento, el horario, el número de productos y la temática a trabajar.

Al comienzo de cada actividad los participantes se registraron en una lista de asistencia en la cual se consignaron datos como: nombre completo, apellidos, número de cedula, dirección de residencia, número de celular y firma; con el fin de

crear una base de datos de participantes y evaluar la actividad mediante la realización de llamadas vía telefónica.

Manipulación de alimentos: Son todas las etapas en las cuales las personas intervienen en alguna de las fases de elaboración de una comida o que puede entrar en contacto con un producto alimenticio en cualquier etapa de la cadena alimentaria, desde la producción hasta el servicio, las ventajas de la correcta manipulación responden a: aprender a manipular los alimentos y así evitar la contaminación por microorganismos patógenos y maximizar el aprovechamiento de los nutrientes presentes en los alimentos

Temática desarrollada en la sesión de Manipulación de Alimentos:4 horas

- Peligros que afectan la seguridad de los alimentos
- Buenas prácticas del manipulador de alimentos
- Limpieza y desinfección de áreas, equipos y utensilios
- Tipos de contaminación
- Recomendaciones para procesar alimentos
- Manejo de basuras
- Instrucciones para almacenar alimentos correctamente
- Conservación de alimentos según grupos

Procesamiento de alimentos: Implica modificar o convertir materias primas e insumos en alimentos seguros, comestibles e inocuos para el consumidor, que tengan una vida útil adecuada y se genere un valor agregado a los alimentos. Obtener mayor conocimiento en procesamiento de alimentos influye en los siguientes factores:

- La práctica permite una sensibilización y aprendizaje para la correcta manipulación de alimentos.
- Se aprende a aprovechar de forma integral los alimentos de la región.
- Se identifica y realiza diferentes líneas de procesos para elaborar productos alimentarios.
- Se reduce costos de producción.
- Se permite mejorar procesos productivos.
- Se permite implementar unidades productivas generadoras de ingresos inmediatos.
- Se genera habilidades para obtener los costos de producción de cada producto elaborado.

Las ventajas del procesamiento de alimentos:

- Abastece las necesidades alimenticias de las poblaciones urbanas y rurales.

- Evita que la variedad de alimentos disponibles no sea limitada debido a su estacionalidad.
- Productos finales con proceso estandarizado y por lo tanto con calidad.

Temática en las sesiones de Procesamiento de alimentos: 3 sesiones de 8 horas continuas, 4 o 5 producto por sesión.

- **Derivados cárnicos:** Chorizo Español, chorizo criollo, longaniza, chorizo encbollado, hamburguesa corriente, costilla ahumada, pollo relleno.
- **Frutas y verduras (FRUVER):** Papa precocida para fritura, frutas deshidratadas, jalea, frutas en almíbar, compota de frutas, pulpa de frutas, mermelada, dulces de frutas, bocadillo.
- **Derivados lácteos:** Arequipe, manjar blanco, dulce de leche, kumis, yogur, yogur afluado, queso campesino, queso doble crema, dulce cortado, postres, helados de crema, refresco de avena, refresco lácteo.
- **Productos tradicionales:** Papas rellenas, quimbolitos, empanadas de harina y areparina, bolitas de panela con maní, chocobananas, masmelos con chocolate, buñuelos con miel, colombinas de chocolate.

La Obtención de costos de producción: al finalizar cada jornada

Se brinda una asesoría básica en cómo determinar los costos de producción de cada producto, el precio de venta y las ganancias generadas.

Se promueve emprender actividades productivas con alimentos pertenecientes a la zona en fin de reducir costos.

Al final de cada sesión se realiza un inventario de las compras realizadas, se suman los gastos, se cuentan los productos obtenidos, se determina el costo de producción y la ganancia. A continuación se muestra la forma para determinar dichos valores.

$$\text{Costo de producción unitario} = \frac{\text{Total costo de producción}}{\text{Número de productos obtenidos}}$$

$$\text{Precio de venta por unidad de producto} = \frac{\text{Costo total por unidad}}{100 - \text{utilidad deseada } \%}$$

$$\begin{aligned} \text{Ingresos de la venta total} \\ = \text{precio de venta unitario} * \text{Número de productos obtenidos} \end{aligned}$$

$$\text{Ganancia} = \text{ingresos} - \text{costo de producción}$$

A continuación se muestra un ejemplo para la obtención del costo de producción de un producto tradicional:

Cuadro 8. Costos de producción, precios de venta y utilidad del ejercicio

| YOGUR DE FRESA | | | |
|-------------------------------------|----------|----------|------------------|
| Detalle | Cantidad | Unidad | Valor Total |
| Leche de vaca | 40 | lt | \$ 40,000 |
| Fresa | 4 | kg | \$ 8,000 |
| Yogur (cultivo láctico) | 4 | Vasos | \$ 4,000 |
| Azúcar | 4 | kg | \$ 8,000 |
| Envase yogur de 1 lt | 44 | Unidades | \$ 13,200 |
| Gas | 3 | lb | 2558 |
| Total | | | \$ 75,758 |
| Cantidad de litros de yogur | | | 44 |
| Costo de producción | | | \$ 1,722 |
| Precio de venta de 1 litro de yogur | | | \$ 3,000 |
| Venta total | | | \$ 132,000 |
| Ganancia | | | \$ 56,242 |

Fuente: este trabajo.

Costo total por unidad/100-utilidad deseada%

$1,722/80\% = 2,153$ (con 20% de utilidad)

$1,722/70\% = 2,460$ (30% de utilidad)

Resultados:

- Se diseñó una cartilla de Manipulación y Conservación de alimentos (ver Anexo 10).
- Se mejoró las prácticas de manipulación de alimentos en hogares y unidades productivas.
- Se implementó 2 unidades productivas generadoras de ingresos inmediatos.
- Se fomentó el uso integral de la materia prima local para el procesamiento de otros alimentos.
- Se aprendió a procesar la materia prima existente en la región, mediante 38 formulaciones de productos referentes a derivados lácteos, frutas, verduras, cárnicos y productos tradicionales.

- Se fomentó iniciativas de las personas para elaborar productos nuevos.
- Se redujo los costos de producción mediante el análisis del procesamiento de alimentos, la correcta manipulación y el uso racional de los recursos.
- Se aprendió a obtener costos de producción de cada producto elaborado.
- Se fomentó la integración entre los miembros de las comunidades.
- Se fortaleció la vida rural en los hogares y unidades productivas.

Además, los talleres son una asesoría empresarial para pequeños negocios rurales. Las personas pertenecientes al sector urbano y rural en su mayoría desconocen los procesos y tecnología para implementar y/o mejorar los procesos productivos. Por lo tanto, se logró apoyar el fortalecimiento empresarial de los pequeños negocios rurales que tienen una deficiencia y poco acceso a verdaderas consultorías que les permite mejorar y/o implementar procesos productivos.

Los talleres fomentaron un acercamiento entre la comunidad y Contactor.

En la siguiente Cuadro se encuentra la información básica de los grupos que asistieron a los talleres de procesamiento de alimentos.

Cuadro 9. Descripción grupos atendidos para la realización de los talleres de procesamiento de alimentos.

| Grupo | Nombre del grupo | Ubicación | Número de participantes |
|-----------------------------------|-------------------------|--|--------------------------------|
| Banco Comunal | Visión Hacia el Futuro | Municipio de Pasto, Barrio Libertad | 9 |
| Banco Comunal | Nueva Vida | Municipio de Pasto, Barrio Sol de Oriente | 7 |
| Banco Comunal | Mujeres del Futuro | Municipio de Pasto, Barrio Anganoy | 12 |
| Banco Comunal | El Rosario | Corregimiento Genoy | 18 |
| Fondo Autogestionado | Sueños del futuro | Municipio Contadero Vereda Iscuazan, | 20 |
| Fondo Autogestionado | Familia Ahorrar | Corregimiento de Catambuco | 12 |
| Grupo de clientes | Quebrada Honda | Corregimiento de Tunja Vereda Quebrada Honda | 20 |
| Total personas capacitadas | | | 98 |

Fuente: este trabajo.

A continuación se citan algunas evidencias fotográficas del desarrollo de los talleres de procesamiento de alimentos. El registro fotográfico total se encuentra disponible en el archivo del Área de desempeño social y ambiental de Contactar.

Gráfico 1. Elaboración Pollo relleno. B.C. Visión hacia el futuro



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 2. Elaboración Pasteles de yuca. B.C. Nueva vida



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 3. Elaboración Arequipe. B.C. Nueva vida



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 4. Elaboración Postre Primavera. B.C. Mujeres del futuro



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 5. Elaboración de Yogur. B.C. El Rosario



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 6. Postres de leche. B.C. El Rosario



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 7. Elaboración de Pollo relleno. B.C. El Rosario



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 8. Elaboración de Quimbolitos. F.A. Sueños del Futuro



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 9. Elaboración de Arequipe. F.A. Sueños del Futuro



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 1. Elaboración de Postre primavera. F.A. Familia Ahorrar.



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 2. Elaboración de postre de las tres leches. F.A. Familia Ahorrar



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 3. Elaboración de Yogur. Grupo de clientes Quebrada Honda



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 4. Elaboración de refresco de sidra. Grupo de clientes Quebrada Honda.



Fuente: Este trabajo.

Imagen 66. Elaboración de Compota de mango. Grupo de clientes Quebrada Honda



Fuente: Este trabajo

5.3. FASE 3. BÚSQUEDA DE MERCADOS

5.3.1 Productos Don José E.A.T: Alkosto y Autoservicios. En la etapa de investigación de mercado se realizó una reunión con el Gerente de las Hiperbodegas Alkosto y Productos Don José E.A.T, en la cual se estableció un lazo comercial entre las dos empresas cuyo objeto era comercializar las melcochas en los almacenes Alkosto de Pasto, Ipiales, Tuquerres, Villavicencio y Bogotá. Cabe resaltar que Alkosto impulsa la venta de productos regionales y está interesado en comercializar las melcochas.

De igual forma se realizó una reunión con el jefe de compras del Autoservicio donde Patty ubicado en Bombona en el Municipio de Pasto en la cual se ofreció la melcocha tradicional para incrementar la comercialización en la ciudad y abrir mercados en los Autoservicios.

Resultado: Se logró mejorar los canales de comercialización al encontrar 2 nuevos clientes como son: Alkosto y Autoservicio Donde Patty.

5.3.2 Asociación de Productores del Mayo“ASPROMAYO”: Convocatoria para comercializar Limón Tahití “*Citrus Latifolia*” en Carrefour. Se asistió a una reunión en la cual Carrefour convocó a las asociaciones o productores individuales que estén dispuestos comercializar sus productos en esta gran superficie, se inscribió a la asociación ASPROMAYO y posterior a un mes se respondió un formulario en el cual se incluyeron datos acerca de las normas mínimas de calidad aplicadas, empaque de producto, existencia de plan de mercadeo ajustado a una gran superficie, precios de venta, capacidad productiva, financiera y de logística, criterios asociativos y ambientales, procesos de competitividad, competencias en negociación, responsabilidad social empresarial y tecnologías de información y comunicación.

En el Anexo 11 se presenta el formulario diligenciado en el cual se describen los datos que la oficina y la asociación permitieron publicar debido a la confidencialidad de la información.

Resultado: La Asociación “ASPROMAYO” cuenta con un cliente potencial como lo es Carrefour, quien ratificó su intención de compra.

La convocatoria para comercializar Limón Tahití “*Citrus Latifolia*” en Carrefour permitió a la asociación visionarse como una comercializadora de frutos cítricos competitiva a nivel nacional y decidieron legalizarse ante Cámara de Comercio de Pasto, lo que posteriormente sirvió para participar en la convocatoria del Programa de Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura y ver a la Asociación como un medio para trabajar en equipo y beneficiarse de una actividad en común.

Gráfico 5. Reunión con socios ASPROMAYO, para el diligenciamiento de formulario para Carrefour



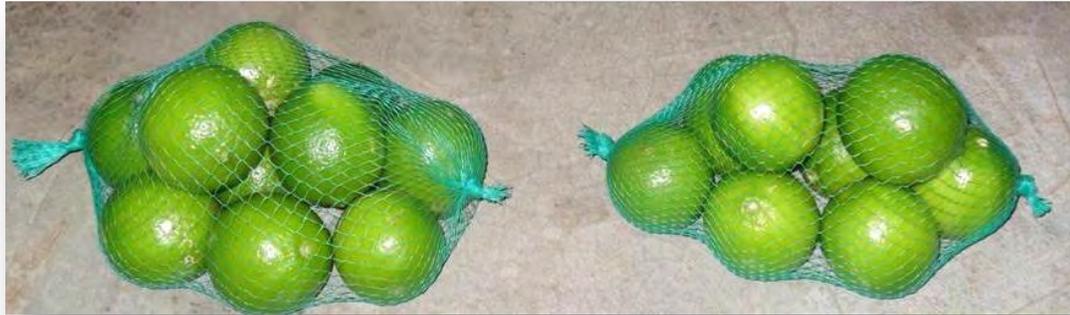
Fuente: Este trabajo.

Gráfico 6. Producto ofrecido a Carrefour (canastilla de plástico).



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 7. Producto ofrecido a Carrefour (Malla de polietileno).



Fuente: Este trabajo.

Gráfico 8. Método actual de transporte de limón Tahití. (Transporte en camión a granel).



Fuente: Este trabajo.

FASE 4. ALIANZAS ESTRATÉGICAS

5.3.3 Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Con el fin de fortalecer la producción artesanal de melcochas de Productos Don José se realizó una alianza con el SENA, dirigida por el Coordinador académico de programas especiales del Centro Internacional de producción Limpia - Lope, en la cual se solicitó capacitaciones en las áreas: administrativa, de producción, comercialización y organización.

Las capacitaciones desarrolladas dentro del programa especial fueron:

- ✓ Transición en la figura jurídica, es decir, transformación de la Empresa Asociativa de Trabajo (E.A.T) a Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S).
- ✓ Estructura organizacional enfocada a los socios y a todos los funcionarios de la planta artesanal de melcochas.
- ✓ Neurolingüística.

El tiempo de duración de las capacitaciones fue de 8 horas en el día, una vez por semana durante 4 meses.

Además, un profesional de Ingeniería Agroindustrial capacitó en el tema de proceso de limpieza y desinfección de áreas, equipos y utensilios en la planta artesanal; Además, durante su asesoría se implementaron dos tanques de almacenamiento de agua y se capacitó en la potabilización de la misma.

Al finalizar las capacitaciones, los socios y funcionarios de la planta artesanal evaluaron el estado actual de la empresa, los cambios obtenidos fueron:

- Mejoramiento del ambiente laboral tanto en el área productiva como en el área administrativa
- Mayor productividad por parte de los operarios
- Mayores ingresos económicos.

La empresa Don José está en el proceso de transformación de la figura jurídica de Empresa Asociativa de Trabajo (E.A.T) a Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S).

5.3.4 Asociación Tierra Andina. La asociación Tierrandina representa a 250 familias campesinas en Yacuanquer, Consaca y Sandona. La cooperación con Tierrandina se basa en el apoyo para la formulación y ejecución de un proyecto para la implementación de estufas eficientes y biodigestores en las 250 familias.

Nombre del proyecto: Implementación de biodigestores/estufas eficientes en 71 hogares campesinos en los Municipios de Yacuanquer, Sandoná, Consacá, la Florida y Linares, del Departamento de Nariño.

A través del proyecto se propone implementar un biodigestor o una estufa eficiente que contribuyen notablemente a mejorar las condiciones de vida de los beneficiarios, produciendo biogás para la cocción de alimentos, reduciendo la presión sobre los recursos leñeros, produciendo abono orgánico para los cultivos, mejorando la salud del hogar, y reduciendo los gastos de la familia.

El proyecto contempla un subsidio por la mitad del valor del equipo a financiar (estufa o biodigestor), la otra mitad siendo financiada directamente por el cliente mediante un crédito.

- Se brindara asesorías acerca de la implementación y mantenimiento de un biodigestor o de una estufa eficiente, mejoramiento de la marranera, manejo y elaboración de recetas apropiadas a la estufa.
- Se entregara una cartilla de mantenimiento para el biodigestor y para la estufa eficiente a cada familia participante.

Estado del proyecto a finales de Junio:

- El proyecto se encuentra en etapa de socialización y se identificaron las familias beneficiadas.
- Se está presentando el proyecto a otras entidades como: la Alcaldía de Yacuanquer y Corponariño.

5.3.5 Fundación Laurel. La fundación Laurel tiene como misión fomentar conocimiento, la gestión y la conservación del medio ambiente y del desarrollo humano sostenible, para contribuir a mejorar la situación alimentaria y nutricional de la población más vulnerable, a través de una estrategia integral de organización y participación social implementada en diferentes regiones.⁷

Nombre del proyecto: Contribución a la seguridad alimentaria en el Municipio de Pasto (sector urbano y periurbano), del Departamento de Nariño.

La seguridad alimentaria de la población es un derecho universal. Esta se ha definido como el acceso físico y económico de los alimentos de todas las personas en todo momento.

Conscientes de la necesidad de contribuir a la solución a la problemática CONTACTAR en convenio con la Fundación Laurel – FUNLAU, tomaron la

⁷ Disponible en: <http://fundacionlaurel.org/index.php/mision>

iniciativa de formular y ejecutar un proyecto de seguridad alimentaria urbana y periurbana en el Municipio de Pasto, cuyos beneficiarios son 100 familias clientes de CONTACTAR. El proyecto se implementará en las comunas 8 y 3, y en el Corregimiento de San Fernando.

Estado del proyecto a finales de Junio:

- Se levantó línea de base
- Se realizó los talleres de manejo de huerta, terraza productiva y abono orgánico.

6. BENEFICIOS PARA LA COMUNIDAD

El desarrollo del presente proyecto “FORTALECIMIENTO A ASOCIACIONES CLIENTES DE CONTACTAR MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO EMPRESARIAL”, apporto a la comunidad beneficiaria lo siguiente:

- Personal con mayor nivel de capacitación en manipulación higiénica de alimentos.
- Personal con mayor nivel de capacitación en procesamiento de alimentos en líneas de: Lácteos, cárnicos, frutas y verduras, panadería y pastelería
- Personal con mayor nivel de capacitación en manejo de registros contables básicos.
- Desarrollo de actividades en conjunto por parte de los microempresarios, relacionadas con su actividad productiva, en búsqueda de un fin común.
- Asesoramiento personalizado para la adopción e implementación de metodologías que permitan el mejoramiento de procesos en las actividades productivas.
- Mejoramiento de la calidad de vida en cuanto a la implementación de una actividad productiva (panadería) para la generación de empleo e ingresos económicos en la región.
- Elaboración de productos alimentarios aptos para el consumo humano.
- Formulación de plan de negocios que permite generar productos novedosos y empleo rural de calidad.
- Búsqueda de mercados potenciales para las asociaciones con alta oferta de productos.

7. BENEFICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN

El desarrollo del presente proyecto “FORTALECIMIENTO A ASOCIACIONES CLIENTES DE CONTACTAR MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO EMPRESARIAL”, aporto a la organización lo siguiente:

- Contribuir al cumplimiento de la misión y visión de la organización.
- Influir para el fortalecimiento de las microempresas de la base socioeconómica en alianza con entidades gubernamentales y no gubernamentales, formular y ejecutar programas de desarrollo humano sostenibles.
- Contribuir a mejorar las condiciones de vida de sus clientes y promover el desarrollo rural de nuestra región.
- Llegar a los clientes meta: poblaciones prioritariamente rurales.
- Brindar servicios no financieros, con calidad, calidez, responsabilidad social y ambiental.

8. PROYECCIONES PARA LA COMUNIDAD

- Los microempresarios después del proceso de intervención en la pasantía se encuentran en una fase de cambio y mejoramiento en sus estados actuales, se espera dar continuidad a los procesos.
- La empresa Productos Don José se encuentra en un estado de crecimiento y apertura a grandes mercados; La implementación de la nueva planta industrial generará empleo rural de calidad y desarrollo económico de la región.
- Los planes de mejoramiento ejecutados permitirán a mediano plazo evidenciar utilidades económicas que incentiven el crecimiento empresarial de la organización.
- Los talleres de procesamiento de alimentos permiten generar ideas de negocio para implementar unidades productivas generadoras de ingresos inmediatos.

9. CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la pasantía se identificaron veintinueve (29) asociaciones ubicadas en el sector rural en los Departamentos de Nariño y Putumayo, el plan de trabajo de la pasantía se desarrolló con cinco (5) de las asociaciones diagnosticadas.

El plan de negocio, los planes de mejoramiento y la ficha de proyecto ejecutados en la pasantía responden a la realización de actividades en donde se brinda una asesoría empresarial para pequeños negocios rurales. Las personas pertenecientes al sector urbano y rural en su mayoría desconocen los procesos y tecnología para implementar y/o mejorar los procesos productivos. Por lo tanto, se logró apoyar el fortalecimiento empresarial de los pequeños negocios rurales que tienen una deficiencia y poco acceso a verdaderas consultorías que les permite mejorar y/o implementar procesos productivos.

La búsqueda de mercados para las asociaciones rurales permitió sensibilizar a la comunidad acerca de la implicación de producir y comercializar productos con calidad.

La realización de los talleres de procesamiento de alimentos con bancos comunales, fondos autogestionados y clientes de Contactar permitió incentivar la idea de crear unidades productivas y sensibilizar a la población en temáticas de seguridad alimentaria.

10. RECOMENDACIONES

La localización geográfica en la cual se desarrolló la pasantía fue muy extensa, se recomienda que para la realización de otros trabajos de pasantía en esta misma línea se limiten a una zona focalizada.

Se recomienda al Área de Desempeño Social y Ambiental articularse con el área comercial de la empresa, con el fin de mejorar el proceso de fidelización de clientes.

Se recomienda dar continuidad a este tipo de procesos para no perder los esfuerzos adelantados hasta el momento.

La empresa Don José se encuentra en un estado de crecimiento, se recomienda buscar medios para la financiación de recursos económicos para la construcción y puesta en marcha de la nueva planta industrial.

Se recomienda a la asociación ASSAIS y Superar mejorar sus instalaciones físicas con el fin de producir alimentos que cumplan con la normatividad exigida por el INVIMA.

Se recomienda a la Asociación “Sueños Campesinos” legalizarse ante Cámara de Comercio, con el fin de construir un historial en la actividad y acceder a convocatorias de proyectos a nivel nacional e internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Plan de Desarrollo 2008-2011, ADELANTE NARIÑO. Gobernación de Nariño.

Presentación institucional CONTACTAR, Gloria Bustos, Noviembre 2010

CONTACTAR, Informe De Gestión Y Resultados. Enero - Noviembre 2010
PEP Ingeniería Agroindustrial. 7p.

NARIÑO: UN MUNDO MEJOR SI ES POSIBLE. 5p. Obtenido en:
alromer.netfirms.com/volumen41/chucho6.pdf - Estados Unidos

Giron, JJ (2006). La necesidad de los estudios de mercados y de marketing.
Disponible en: www.gestiopolis.com/recursos2/documentos.

Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la comunidad Valenciana. Manual
10. Definir funciones y estructuras organizativas. Edición 2008.

Servicio Nacional de aprendizaje – SENA-. Fondo Emprender. Plantilla Plan de
negocio. Resumen Ejecutivo.

Plan de negocio. Manual Básico para Microempresarios Rurales.

Carrillo, Geovanny. Gestión participativa de planes de negocios campesinos,
Metodología y uso, Editorial Tiraje, 2008.

Convenio de Cooperación Técnica IICA-MADR-Programa de Oportunidades
Rurales. Estudios de caso en comercialización de pequeños productores
rurales.2009

Monares Paulina, Monares Aníbal, Bustamante Waldo. Programa de apoyo a la
microempresa rural PROMER (IICA-FIDA). Gestión de nuevos negocios para la
microempresa rural.

Guía Técnica Colombiana GTC 184. Formalización de empresa. Edición 2009.

Cohen Ernesto, Rodrigo Martinez, Manual: Formulación, evaluación, monitoreo de
proyectos sociales. Dirección de desarrollo social – CEPAL-.

Coronado Trinidad, Myriam; Hilario Rosales, Roaldo. Organización y Gestión En:
Procesamiento de alimentos para pequeñas y microempresas agroindustriales.
Unión Europea, CIED, EDAC, CEPCO. Lima, Perú.

Ostertag G Carlos F, Valdivieso Miguel A, TotobesolaMireille. Aplicación de una Metodología de Identificación y Evaluación de Oportunidades de Mercadeo para Pequeños Productores Rurales (PPR's) en tres sitios de referencia del CIAT.

Anexo 8. Informe final ejecución Proyecto Panadería La Victoria, Asociación Sueños Campesinos. 12p

Anexo 9. Informe final ejecución Plan de Mejoramiento Asociación ASSAIS. 11p

Anexo 10. Informe final ejecución Plan de Mejoramiento Asociación Superar. 12p

Decreto 3075 de 1997

Revista ZITRE. Contaminación biológica de los alimentos. Disponible en:
<http://www.zitre.com/es/magazine/general/contaminacion-biologica-de-los-alimentos>

Evitemos la contaminación de los alimentos, Departamento Administrativo de Bienestar Social, Bogotá.

<http://putumayodeliciaysabor.bligoo.com.co/media/users/13/677520/files/82060/Tema2-BasesConservacion.pdf>

Caballero Torres, Angel E. Temas de higiene de los alimentos, Editorial Ciencias Médicas, 2008.

NETGRAFIA

<http://www.food-info.net/es/qa/qa-saf10.htm>

http://www.alimentacionynutricion.org/es/index.php?mod=content_detail&id=82

<http://es.scribd.com/doc/8550364/Clasificacion-de-ALIMENTOS>

<http://www.enfervalencia.org/ei/78/articulos-cientificos/2.pdf>

www.bvsde.paho.org/bvsacd/cd27/alimento.pdf

www.bvsops.org.uy/pdf/inocuidad.pdf

http://www.poderdelconsumidor.com.ar/prin_alimentos.htm

www.fenavi.org/fenavi/admin/uploaded/.../manipulacion-huevo.ppt

<http://www.profesorenlinea.cl/Ciencias/AlimentosConserva.htm>

<http://www.islabahia.com/artritisreumatoide/0505lacocciondelosalimentos.asp>

<http://www.dolceta.eu/espana/Mod3/Prevencion-de-intoxicaciones.html>

http://nutrinet.org/index.php?option=com_remository&func=startdown&id=1180

ANEXOS

Anexo 1. Diagnostico asociaciones

Anexo 2. Plan de negocio Productos Don José

Anexo 3. Ficha de proyecto Panaderia La Victoria

Anexo 4. Informe Panaderia La Victoria

Anexo 5. Proyecto oportunidades rurales ASPROMAYO

Anexo 6. Plan de mejoramiento ASSAIS

Anexo 7. Informe Plan de Mejoramiento ASSAIS

Anexo 8. Plan de mejoramiento Superar

Anexo 9. Informe Plan de Mejoramiento SUPERAR

Anexo 10. Cartilla manipulación de alimentos

Anexo 11. Formulario ASPROMAYO Carrefour