

Artículo presentado a la Revista GEON para su publicación

Empresarización y construcción de planes de negocio de organizaciones y productores del municipio de Acacias-Meta.

Jhonnathan Jiménez Beltrán

Administrador de Empresas, Estudiante X Semestre

Universidad de los Llanos, Facultad de Ciencias Económicas

jhonnathan.jimenez@unillanos.edu.co

Resumen

La historia económica de Colombia ha estado íntimamente ligada al desarrollo y crecimiento de la actividad agropecuaria y rural, por su contribución en la producción de alimentos, abastecimiento de materias primas y la generación de empleo, pero para su desarrollo se requiere comprometer significativos recursos públicos y privados orientados a mejorar la empresarización del sector agropecuario.

Por lo anterior la Alcaldía mayor de Bogotá, a través de su Secretaria de Desarrollo Económico, busca con el plan maestro de abastecimiento de alimentos y seguridad alimentaria, empresarizar a las organizaciones y productores del departamento del Meta con el fin convertir a los productores de los municipios del departamento en grandes proveedores de alimentos para poder suplir la gran demanda de la ciudad capital. Uno de los municipios beneficiados con el proyecto es Acacias que se vinculó con 4 asociaciones, de las cuales 2 de ellas serán citadas en este documento.

Para el desarrollo de este proyecto se realizó un contrato Interadministrativo con la Universidad de los Llanos en el que un grupo de profesionales con el apoyo de estudiantes EPS de últimos semestres de carreras administrativas, realizaron la ejecución del proyecto buscando la empresarización de un número de organizaciones y productores y como resultado del proceso se realizó una serie de perfiles y planes de negocio para enviar a la

ciudad de Bogotá con el fin de que fuesen evaluados para convertirse en posibles proveedores de alimentos de la Alcaldía de Bogotá.

Palabras claves: Empresarización, Seguridad alimentaria, planes de negocio, Asociaciones, Agropecuario.

Abstract

The economic history of Colombia has been closely linked to the development and growth of the agricultural and rural activities, for their contribution to food production, supply of raw materials and the generation of employment, but their development requires engaging significant public resources and aimed at improving private corporatization of agriculture.

Therefore the Bogotá Mayor's Office, through its secretary of economic development, the master plan seeks to Food Supply and Food Safety, empresarizar organizations and producers of Meta to convert producer's municipalities of the department in large food suppliers to meet the high demand for the capital city. One of the municipalities benefit from the project is to be linked Acacias 4 associations, of which 2 of them are cited in this document.

For the development of this project, a Interadministrative contract with the University of the Llanos in which a group of professionals supported EPS students last semester of administrative careers, made the project implementation corporatization seeking a number of organizations held and producers, and as a result the process a series of profiles and business plans to send Bogota to converters that were evaluated for potential food providers in the city of Bogota

Keywords: Corporatization, Food security, business plans, Associations, agricultural.

Introducción

La ciudad de Bogotá, posee una población de cerca de 7. 776. 845 habitantes de los cuales 16.787 bogotanos habitan la ruralidad del Distrito Capital con 124.000 hectáreas rurales esto representa alrededor del 76% del total de su territorio, esta cifras dadas por la Secretaría Distrital del Desarrollo Económico (SDDE) a través de su Plan Maestro de Alimentación y el Plan de Desarrollo “Bogotá humana”, muestran que se cuenta con una gran cantidad de zona rural pero esta gran extensión de tierra está totalmente deshabilitada para la producción de alimentos, no solo porque es reserva ambiental, sino por el olvido del estado con el campo.

Respecto a las actividades agrícolas, la producción de alimentos de la ciudad de Bogotá fue de 6.315 toneladas, mientras que la capital está demandando 12 mil toneladas diarias de alimentos para su consumo y su ruralidad no alcanza a cubrirlo totalmente, esta demanda lo dijo José del Carmen Riaño Guzmán, asesor de despacho de la Alcaldía de la capital del país, en la que afirmó: “El Meta es importante para Bogotá porque es una zona productora y con potencialidad de alimentos”

Por lo anterior la administración distrital ha optado por la aplicación de un plan maestro de abastecimiento y seguridad alimentaria para la ciudad, en el que busca intervenir el sistema actual de abastecimiento superando el atraso tecnológico y el sistema de relaciones informales que se ha institucionalizado en sus centrales de abastos, haciendo que su abastecimiento no sea constante y se convierta en insuficiente para la alimentación de todos los bogotanos.

La Alcaldía Mayor de Bogotá a través de su programa Bogotá humana, ha venido adelantando vínculos con departamentos como Boyacá, Cundinamarca, Tolima y Meta los cuales tienen un gran potencial alimenticio hasta el punto de convertirse en los principales abastecedores del mercado capitalino, por esta razón se adelantó proyectos en los diferentes departamentos abastecedores, como es el caso del Meta, en el que se buscó vincular a más de 7.000 medianos y pequeños productores para que sus organizaciones se empiezasen con el objetivo de poder realizar con ellos, procesos de comercialización directos, eliminando la larga cadena de intermediación que existe en la actualidad.

Este proceso de empresarización, que según Solarte. (2011) afirma: “Es un proceso en el que se busca potenciar las capacidades de las personas para forjar negocios o empresa”, se entiende como el desarrollo de competencias emprendedoras de las personas, que deben conducir a la creación de empresas innovadoras, o con el mejoramiento de los procesos productivos y administrativos en las existentes dentro de un territorio, que permitan incrementar el nivel de ingresos y calidad de vida en el mismo. (p.15).

Este proyecto conto con la participación de la Universidad de los Llanos que se vinculó con el propósito de brindar una serie de capacitaciones y talleres que ayuden al productor a tomar conciencia de la importancia y los beneficios de la empresarización y a su implementación.

El proyecto tuvo como población objetivo los pequeños y medianos productores de 9 municipios del departamento del Meta entre ellos estaban (Acacias, Guamal, El Dorado, Cubarral, Fuente de oro, Granada, Lejanías, San Juan de Arama, y Villavicencio), en este artículo mencionaremos a (2) de las (4) asociaciones productivas del municipio de Acacias-Meta, una de ellas es Asproagro, su principal actividad económica está orientada a la producción y comercialización de Yuca en fresco y Asosanjose su principal actividad económica está orientada a la producción y comercialización de peces en especial la cachama y mojarra roja en fresco.

Se debe tener en cuenta que las asociaciones se identifican por tener una producción de baja y mediana escala. Este tipo de unidades de producción son en su mayoría familias campesinas que hacen uso de la fuerza de trabajo de los integrantes del núcleo familiar y de tecnologías rudimentarias en la explotación agropecuaria de sus predios.

El proyecto de empresarización y construcción de planes de negocio para organizaciones y productores del municipio de Acacias se realizó bajo una técnica cuantitativa, aplicando como instrumento una encuesta de caracterización que fue diseñada por los profesionales del proyecto Bogotá humana, bajo parámetros de la Alcaldía Mayor de Bogotá lo cual permitió recolectar información importante de los productores.

Este método se aplicó porque fue el más indicado a la hora de recolectar información de gran cantidad de productores que en su mayoría no tenían ningún tipo de estudio y se les dificultaba expresar verbalmente lo que querían decir en una entrevista con preguntas puntuales o abiertas, mientras que con una encuesta estructurada se les daban opciones de respuesta y se les brindaba un acompañamiento a la hora de responder.

Con la aplicación de la encuesta se recolectaron datos que permitieron identificar aspectos importantes tales como: actividades agropecuarias, clases de cultivos, las técnicas de producción, tamaño de la producción, costos de producción y presentación esto en cuanto al producto.

Con respecto al productor se identificó si este pertenecía a alguna asociación y si ésta estaba legalmente constituida, si los productores contaban con los permisos necesarios para ejercer dichas actividades de producción y comercialización como lo exige la ley.

De igual forma se manejó una técnica cualitativa que permitió conocer y analizar, costumbres, comportamientos y la descripción de las actividades desarrolladas en el proceso de producción y comercialización de cada uno de los productores. Este proceso se realizó con la ayuda de los estudiantes EPS del consultorio empresarial, quienes se reunían con los productores varias veces al mes con el fin de asesorarlos y ayudarlos en el desarrollo de temas concernientes al ámbito de la producción y comercialización de su producto.

Luego de recolectar información concerniente a su producción, actividades agropecuarias, clases de cultivos, técnicas de producción, tamaño de la producción, costos de producción, presentación del producto y buenas prácticas agrícolas, se procedió a realizar una serie de visitas técnicas a los predios de los productores en compañía de los agrónomos y zootecnistas del proyecto para evaluar el lugar y realizar sugerencias en cuanto al manejo que se está dando en la producción.

Seguido de estas recomendaciones se realizó una serie de capacitaciones en temas de administración, contabilidad, economía y mercadeo en las que se buscó que los productores adquirieran conocimientos en estos temas y que fortalecieran los

conocimientos obtenidos para luego realizar talleres en los que se buscaba reforzar el aprendizaje.

El desarrollo de estos talleres recolectaba información clave para el inicio del documento objetivo a realizar que era los respectivos planes de negocio por asociación, este documento se inició a desarrollar con ayuda de los estudiantes Eps del consultorio empresarial que por medio de un acompañamiento constante recolectaban información valiosa y concertaba con los productores los puntos a desarrollar para la realización del plan de negocio.

Luego de tener una estructura del plan de negocio se enviaban avances a los profesionales del grupo de Bogotá Humana, ellos corregían los avances y daban aportes para la realización del mismo, por ultimo cuando se realizaban las correcciones los profesionales del proyecto ultimaban detalles sobre el mismo para obtener así el producto final, que es el plan de negocio.

Desarrollo

Como resultado de las encuestas de caracterización de las asociaciones del municipio de Acacias (Asproagro y Asosanjose), se encontraron cosas relevantes como que las asociaciones no estaban legalmente constituidas, no contaban con una estructura administrativa, ni de niveles jerárquicos, las áreas en las que se tiene debilidades son en el área administrativa-legal, contable, económica y de mercado.

La asociación Asproagro cuenta con libros de contabilidad mientras que Asosanjose no cuenta con ellos, las asociaciones no cuentan con un plan de producción para sus asociaciones, tampoco cuentan con planes de capacitación productiva para sus asociados, ni con un plan de mercadeo para las producciones de los mismos, las organizaciones no realizan control de inventarios y almacenamiento.

Los anteriores es información que se recogió en la encuesta de caracterización realizada por el equipo de Bogotá Humana y su grupo de estudiantes Eps quienes realizaron

el acompañamiento en este proceso, con esta información se establecieron algunas de las falencias y debilidades que tenían las asociaciones, esto permitió elaborar una serie de capacitaciones en temas como (administración-legal, mercadeo, organización y contabilidad) para fortalecer estos aspectos con el fin de realizar los planes de negocio estructurados de las diferentes asociaciones del municipio de Acacias.

En el primer taller de empresarización se trataron temas como análisis del mercado (perfil del consumidor o cliente, análisis del sector, oferta y demanda), Análisis de la competencia (Productos sustitutos y complementarios, precios), Estrategia de mercadeo (comercialización, ventas, canal de distribución, innovación en el producto y presupuesto), Proyecciones de venta (Punto de equilibrio, cantidad de ventas por periodo y estrategias de comercialización).

En las anteriores capacitaciones se evidencio una falta de conocimiento en temas de mercadeo pues estas organizaciones no realizaron un análisis del mercado a la hora de vender su producto, no establecieron estrategias de mercadeo, ni tampoco realizaron proyecciones de ventas, estos productores realizaban sus actividades de manera empírica y sin ningún tipo de conocimiento en mercadeo

En el segundo taller de empresarización se trataron temas como elaborar las Ficha técnica del producto , los planes de producción, los planes de compras, los costos de producción, los registros contables y la infraestructura a utilizar, niveles jerárquicos, realización del análisis DOFA, los aspectos legales (registro único tributario, cámara de comercio, licencias sanitarias, y ambientales), Costos administrativos, Gastos (personal, puesta en marcha y de administración.), nómina y Conceptos básicos.

Algunos de los anteriores ítems no se tenían, pero con estas capacitaciones se logró elaborarlos para las diferentes organizaciones (asociaciones), también se pudo determinar que los productores del municipio de Acacias realizaban algunos de los ítems tratados en este taller solo que lo realizaban de manera empírica y sin ningún tipo de estudio en cada uno de los casos.

En el tercer módulo de empresarización se trataron temas como Fuentes de financiación (Necesidades, inversión inicial, plan de financiación, tasa de rentabilidad), costos directos, indirectos y fijos, gastos de administración y de ventas, Estados financieros (Balance inicial y proyectado, estado de resultados, flujo de caja, capital de trabajo), entre otros, en los talleres se evidencio un desconocimiento casi que por completo del manejo de estos temas en sus asociaciones y si lo conocían lo aplicaban de manera rudimentaria.

Al finalizar de estos talleres se logró recolectar información que sirvió de gran ayuda para la elaboración de los diferentes perfiles y planes de negocio de las asociaciones del municipio de Acacias.

Como resultado final del proyecto se obtuvo perfiles de negocio y planes de negocio para las diferentes asociaciones del municipio de acacias, los perfiles de negocio se realizaron para las asociaciones que no cumplían con una serie de requisitos que exigía la Alcaldía Mayor de Bogotá, para realizar los planes de negocio.

Algunos de los requisitos eran que las empresas deben estar legalmente constituidas, las empresas debían comercializar un producto que tenga cierto grado de transformación o esté listo para la venta, debían garantizar una producción continua, debían efectuar buenas prácticas agropecuarias, buenas prácticas de manejo, buenas prácticas ganaderas, si aplica.

Las asociaciones del municipio de Acacias que se les ayudo a realizar los perfiles de negocio fueron: Asproagro y Asosanjose, quienes no cumplieron con los requisitos establecidos para la elaboración del plan de negocio.

Asproagro no cumplía con uno de los requisito pues no garantizaba una producción continua, pues en el momento de realizar el proyecto, esta asociación no tenía producción y la asociación estaba en la adecuación del terreno para el proceso de sembrado de las plantas de yuca, por tal motivo se le realizo el perfil de negocio pertinente.

Asosanjose tampoco cumplía con los requisitos pues su producción no estaba unificada en el momento, es decir sus productores asociados estaban produciendo y comercializando su producto por individual.

La única asociación en el municipio de Acacias que cumplió con los requisitos establecidos por la Alcaldía Mayor de Bogotá para ayudarles en la construcción del plan de negocio fue la Asociación de Agroprocesos en grano Corocora, esta asociación tuvo la posibilidad de que se enviara su plan de negocio a la Alcaldía Mayor de Bogotá para ser evaluada como un posible proveedor de la capital de la república en materia alimenticia.

Conclusiones

Hay un gran desconocimiento por parte de los productores en la conformación de una empresa legalmente constituida y los beneficios que esto genera en el mundo empresarial.

Se logró establecer que los medianos y pequeños productores del municipio de Acacias no cuentan con conocimientos en temas administrativos, de mercado y contabilidad, reduciendo su capacidad competitiva frente a otras organizaciones.

La empresarización potencializa las capacidades de las personas para forjar empresas mejorando los procesos productivos y administrativos permitiendo incrementar el nivel de ingresos y calidad de vida.

Mediante la asociatividad se realiza acciones conjuntas y de cooperación que ayudan a que las organizaciones mejoren y amplíen su posición en el mercado, generando solidez y competitividad.

Con la ejecución de este proyecto se logró capacitar a productores del municipio de Acacias que desconocían temas importantes a la hora de incursionar en el mercado.

Existen una gran cantidad de productores y asociaciones en los diferentes municipios del departamento del Meta que necesitan de capacitación, apoyo y acompañamiento para realizar la empresarización de sus organizaciones.

Referencias

- Corporación Latinoamericana Misión Rural. (2011). *Corporación Latinoamericana "Misión Rural"*. (A. Solarte Tobón, & A. Solarte, Edits.) Recuperado de http://www.misionrural.net/publicaciones/pactos/empresarizacion_pactos_pdf.pdf
- Ministerio de Comercio, I. y. T (2012). MinCIT. *La empresarización del agro*. Recuperado de <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=12939>
- Población rural de Bogotá es de 16.787 personas. (2012). *El nuevo siglo.co*. Recuperado de <http://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/10-2013-poblaci%C3%B3n-rural-de-bogot%C3%A1-es-de-16787-personas.html>
- Stutely, R. (2000). Plan de negocios: *La estrategia inteligente*. (F. De Hoyos Parra, J. Lopez Andrade, Edits., & J. M. Toraya, Trad.) México, DF, México: Pearson.