

0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico:	25 de noviembre de 2022	
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACION DE MUJERES VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA - ASOMUVISIN	
3. Ubicación	Latitud:	10° 41' 51" N
	Longitud:	73° 58' 58" W
	Departamento, municipio y dirección:	Cesar, Pueblo Bello
4. Número NIT (en caso de que aplique):	901468159 - 1	
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Comercio al por menor de productos agrícolas para el consumo en establecimientos especializados	
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Huevo	
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	MARTHA RUTH FERNANDEZ GARCIA	
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	39.100.251	
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3196342157	
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	asomuvisin28@gmail.com	
11. Links redes sociales de la unidad productiva:		
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	34	
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	30	
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	8	
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	8	

1. Descripción de la minicadena local a la que pertenece la unidad productiva:

- Descripción general de la minicadena local a la que hace parte la unidad productiva. • Análisis de las relaciones horizontales y verticales de la minicadena (fuerzas determinantes de la competencia, nivel de desarrollo, competitividad, perspectivas de crecimiento, retos y oportunidades para el fortalecimiento de las relaciones de proveeduría al interior de la minicadena).
- Nota:** Anexar análisis gráfico de la minicadena.
- Unidades productivas vinculadas a la intervención identificadas como pertenecientes a la misma minicadena local y descripción de las relaciones con la unidad productiva. (No aplica)

2. Descripción del establecimiento en el que se desarrollan las actividades productivas y comerciales:

- La infraestructura física en la que desarrolla las actividades productivas y comerciales está descrita de la siguiente manera, cumpliendo con los requisitos para su operación.

Distribución infraestructura física:

Espacio	Estado	Material principal
oficina	En buen estado	Piso en cemento, pared en ladrillo, techo en eternit.
Área de producción: Galpón	Regular estado	Madera, ladrillo a la vista y malla eslabonada, cubierta en zinc, piso en tierra.

El material predominante del galpón es: madera y ladrillo a la vista.

Referente a los servicios públicos cuentan con servicio de energía eléctrica y agua, no cuentan con servicio de gas y no tiene acceso al servicio de internet. Cuenta con tanque elevado de agua. No cuentan con batería sanitaria.

Para el almacenamiento de agua cuentan con un tanque de 1000 litros.

El área total del lote de la unidad productiva es de 700 mts, de los cuales 10mts x 5mts lo conforma el galpón.





Nota: Anexar

fotografías del establecimiento (fachada, espacios de producción o prestación del servicio y maquinarias y equipos).

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

La propuesta de valor de la unidad productiva Asomuvisin está enfocada en lo fresco y natural del producto; esto en cuanto a que la rotación del inventario es muy corta, al no ser una granja a gran escala y ubicada en la zona de influencia comercial; sumado al método de pastoreo y la alimentación orgánica que reciben las aves.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- El producto de mayor representatividad en ventas es el huevo criollo.
- Como aporte a los procesos de gestión ambiental, la asociación realiza recolección de abonos que se venden para el cultivo de café.

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

- Descripción producto principal: Huevo Doble A con un peso aproximado de 60 -66,9 gramos
- Capacidad de producción: 4320 canastas anuales
- Ventas anuales: \$69.120.000 equivalente a 4320 canastas anuales, sujeto a cambios en el precio del mercado
- Clientes principales:

Capacidad máxima productiva: En la actualidad se están comercializando la totalidad de lo producido, para aumentar la producción es necesario la intervención en tecnificación

4.3. ¿Cómo afectaron las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional de contención del COVID-19 las capacidades productivas y comerciales?

No estaban preparados para afrontar la pandemia, lo que afectó de gran manera la producción y comercialización.

5. Cumplimiento de requisitos de producto, planta, trámites, registros, certificaciones del sector:

Requisito, trámite, registro o certificación del sector

Estado actual

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

- La toma de decisiones la realizan en común acuerdo con los miembros de la Asociación, y la estructuración de costos y fijación de precios se efectúa con los precios del mercado y la canasta familiar.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

- Descripción del recurso humano de la unidad productiva (incluir flujograma).
MARTHA RUTH FERNANDEZ GARCIA: Representante Legal
ESTHER FERNANDEZ GARCIA: Gerente General

- Habilidades emprendedoras del equipo:
 - Construcción y gestión de equipos de trabajo
 - Generación de confianza

8. Oportunidades de negocio identificadas:

Por pertenecer el producto "Huevo" a la canasta familiar, se considera el desarrollo de la avicultura familiar como producto fundamental para la seguridad alimentaria y nutricional de los hogares; lo que permite contar con clientes frecuentes.

9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

- Descripción de la brecha entre la situación de la unidad productiva y los requerimientos solicitados por el potencial comprador identificado.

Brechas productivas

Requerimientos solicitados	Brechas identificadas
Guadaña Picadoras Ponederos en aluminio Adecuación de galpón	Es necesaria la tecnificación del área de producción para lograr el fortalecimiento en la comercialización.

Brechas comerciales

Brechas identificadas

Es necesaria el fortalecimiento en asistencia técnica comercial teniendo en cuenta que los productores se encuentran organizados, logrando a consecución de canales y estrategias de mercadeo además de la interacción de servicios entre establecimientos, que tengan un mismo objetivo permitiendo el fortalecimiento comercial y productivo de la asociación.

Teniendo en cuenta los hallazgos encontrados y la brecha identificada (Baja capacidad de producción debido a que no cuenta con la tecnificación necesaria.

Con la inversión descrita anteriormente, se podrán obtener los siguientes resultados:

Se tendrá la posibilidad de aumentar la producción y fortalecer la comercialización del producto.


10. Registro fotográfico:

Foto	Descripción
<p>Foto de lo(s) principal(es) producto(s) y/o servicio(s):</p>	
<p>Foto del establecimiento en el que se desarrolla el proceso productivo o de prestación de servicio:</p>	
<p>Foto del (la) propietario(a) y técnico encargado del diagnóstico:</p>	

11. Firmas constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico

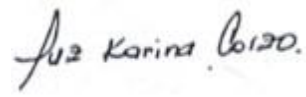
Unidad productiva:

La información registrada en el presente documento fue suministrada de manera libre por el (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva y la misma corresponde a las realidades productivas y comerciales de la unidad.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	MARTHA RUTH FERNANDEZ GARCIA	39.100.251	

Equipo técnico:

La información consignada en el marco de este documento se basa en la recolectada por el técnico de Cámara de Comercio durante las visitas in situ al negocio.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la unidad productiva	LUZ KARINA CORZO	39460933	

1. Resultados de la intervención:

1.1. Cierre de alianzas y/o acuerdos comerciales:

Nombre del comprador e información de contacto	Producto o servicio	Volumen de compra	Monto de compra	Temporalidad del acuerdo o alianza	Condiciones generales pactadas
Distribuciones el Bollaco	Huevos	4320 Canastas	\$69.120.000	Anuales	Tamaño, color de la Yema y calidad en general, empaquetada adecuadamente

Nota: Se deben anexar los soportes de TODOS los acuerdos y/o alianzas comerciales consolidadas.

1.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción v cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
Productivo	El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas v asesorías especializadas permitió el levantamiento del proceso productivo. la construcción del fluioarama de análisis actual v mejorado. v la identificación de oportunidades para el diseño de nuevos productos v meiora de los productos existentes. (ver anexo 1)	
Comercial	Los impactos derivados de las transferencias de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con la caracterización de los clientes actuales, la identificación de clientes potenciales, gestión de las relaciones con los clientes, identificación de los actores claves del mercado y los canales de promoción y venta para la comercialización de Huevos.	

Financiera

El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió estimar ingresos y costos relacionados a la operación de la empresa, el levantamiento de la estructura de capital antes del fortalecimiento (activos y pasivos, principalmente, plan de inversión requerido a partir de las brechas identificadas (comerciales y productivas) y fundamentos de las herramientas financieras (balance general y estado de resultados, educación financiera y relacionamiento financiero con las fuentes de acceso a la financiación.

Administrativa

Los impactos generados de la transferencia de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con comprender la importancia del trabajo, manejo y resolución de conflictos para alcanzar los objetivos organizacionales, así como, conocer la importancia de la toma de decisiones, para responder a las oportunidades y amenazas presentadas en la organización.

Psicosocial empresarial

- **Socio-** En el diagnóstico de entrada se logró identificar los siguientes aspectos por mejorar: Gestión de alianzas estrategias desde lo aptitudinal y Acción para la equidad de género.

Tratamiento profesional: Se realizan capacitaciones por medio de talleres lúdico – pedagógicos encaminados al cierre de brechas psicosociales desde las competencias blandas tales como: -Taller presentación personal: expresión fácil y corporal, vestimenta adecuada.

Formalización

La unidad productiva se encontraba registrada en Cámara de Comercio, y se le instó a formalizar sus actividades y ser consciente de los documentos necesarios para la obtención de certificaciones y registros. Igualmente actualizar sus procesos decisorios a través de la elaboración de actas que fueran registradas debidamente ante la Cámara de comercio de la Jurisdicción.

1.3. Resultados sobre el fortalecimiento de las relaciones productivas y comerciales de la minicadena local:

- Descripción de los resultados del proceso de fortalecimiento de las relaciones productivas y comerciales entre las unidades productivas que componen la minicadena local.


Durante la ejecución del proyecto se identificaron acuerdos comerciales con compradores mayoristas de la región **Distribuciones el Bollaco**. Actualmente se logra identificar una oportunidad de venta a mayor escala y sin intermediarios, lo cual sin duda le permitiría a la organización. La propuesta de valor de la unidad productiva Asomuvisin está enfocada en lo fresco y natural del producto; esto en cuanto a que la rotación del inventario es muy corta, al no ser una granja a gran escala y ubicada en la zona de influencia comercial; sumado al método de pastoreo y la alimentación orgánica que reciben las aves.

Es necesaria el fortalecimiento en asistencia técnica comercial teniendo en cuenta que los productores se encuentran organizados, logrando a consecución de canales y estrategias de mercadeo además de la interacción de servicios entre establecimientos, que tengan un mismo

objetivo permitiendo el fortalecimiento comercial y productivo de la asociación. Se lograron identificar aliados comerciales o compradores potenciales en la zona de tal manera que se facilitó la realización de acuerdos comerciales para fortalecer las relaciones entre la minicadena, por un lado, y por otro lado ASOMUVISIN logra identificar un cliente más para la venta de sus productos, con un mejor precio de venta; lo anterior desde luego una vez logren disminuir las pérdidas por quebradura de los huevos y mejores condiciones de empaque.

2. Firmas constancia de evaluación de resultados:


Unidad productiva:

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	MARTHA RUTH FERNANDEZ GARCIA	39.100.251	

La información registrada en el presente documento fue suministrada de manera libre por el (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva y la misma corresponde a las realidades productivas y comerciales de la unidad.

Equipo técnico:

La información consignada en el marco de este documento se basa en la recolectada por el técnico de Cámara de Comercio durante las visitas in situ al negocio.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la unidad productiva	LUZ KARINA CORZO	39460933	



Cierre de brechas: Dentro de las metas del proyecto se establecieron componentes importantes que involucraban: Identificación y diagnóstico, los cuales a través de visitas de campo y un respectivo diagnóstico se identificaron brechas dentro de la actividad productiva, administrativa, financiera, comercial, psicosocial, socio empresarial y marketing, los cuales requirió de la intervención oportuna a través de un plan de acción denominado plan estratégico de cierre de brechas, donde a través de las diferentes temáticas se definió un plan de inversión y este a su vez fue sometido a una evaluación y aprobación por parte de un comité técnico direccionado por Innpulsa dejando como evidencias del proceso herramientas como herramienta 15, que es un insumo que identifica las oportunidades de negocio, estima los beneficios y las necesidades para materializar dichas oportunidades



Una vez entregado los activos se realizó proceso de monitoreo y puesta en marcha en la que se pudo evidenciar la satisfacción frente a los activos productivos, los beneficios que estos tendrán a futuro con ello se impacta no solo las actividades productivas, financieras, comerciales, administrativas, socio-empresarial, estas a su vez generan un gran impacto a las familias que hacen parte de dichas unidades productivas, apuntando a la madurez empresarial y el crecimiento de las mismas.

Lecciones aprendidas

En el proceso de desarrollo del proyecto de Minicadenas Locales, se pudieron observar las siguientes lecciones aprendidas:

- La integración efectiva de los componentes frente a las necesidades que presentan cada una de las organizaciones resulta clave para garantizar el impacto en los aspectos productivos, financieros, administrativos, comerciales y socio empresariales.
- El seguimiento uno a uno en los diferentes componentes para las organizaciones que hacen parte o conforman este tipo de proyectos se convierte en un factor determinante en la motivación y compromiso permanente de los empresarios y sus equipos de trabajo a través del transcurrir de todas y cada una de las etapas de la implementación del proyecto. Lo anterior facilita el cumplimiento de las metas trazadas por el programa en sus organizaciones vinculadas.

Lecciones aprendidas

En el proceso de desarrollo del proyecto de Minicadenas Locales, se pudieron observar las siguientes lecciones aprendidas:

- La integración efectiva de los componentes frente a las necesidades que presentan cada una de las organizaciones resulta clave para garantizar el impacto en los aspectos productivos, financieros, administrativos, comerciales y socio empresariales.
- El seguimiento uno a uno en los diferentes componentes para las organizaciones que hacen parte o conforman este tipo de proyectos se convierte en un factor determinante en la motivación y compromiso permanente de los empresarios y sus equipos de trabajo a través del transcurrir de todas y cada una de las etapas de la implementación del proyecto. Lo anterior facilita el cumplimiento de las metas trazadas por el programa en sus organizaciones vinculadas.