

0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico:	25/11/2022	
2. Nombre de la unidad productiva:	La Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA	
3. Ubicación	Latitud:	
	Longitud:	
	Departamento, municipio y dirección:	Cesar, Pueblo Bello. Cr 8 # 2 - 31 Pueblo bello
4. Número NIT (en caso de que aplique):	900155336 - 1	
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Agroindustrial procesamiento de café especiales	
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Café orgánico empaçado	
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	Gustavo Alberto Arias Pérez	
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	77174435	
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3108628959	
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	cafekia@hotmail.com	
11. Links redes sociales de la unidad productiva:		
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	93	
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	45	
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	28	
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	18	

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

La Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA es una empresa asociativa de carácter comunitario certificada orgánica Fairtrade Internacional,

que tiene como radio de acción el municipio de Pueblo Bello. Esta institución, busca ser la mejor alternativa socioeconómica de la región, fortaleciendo los canales de comercialización de café, brindado siempre al caficultor las herramientas necesarias en toda la etapa productiva del café y su venta, garantizando el cumplimiento de las Normas de Calidad.

Gracias al apoyo y al patrocinio de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia y a otras instituciones, la asociación es hoy una empresa líder en la comercialización del café, necesaria para 110 familias asociadas; además es una fuente de empleo y desarrollo empresarial.

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

La asociación se encuentra ubicada en vereda del municipio de Pueblo Bello, departamento del Cesar. Desarrolla sus actividades gerenciales, comerciales y de control de calidad en bodegas, en el casco urbano del municipio. El(los) inmueble(s) donde se desarrollan las actividades es propio. En la parte exterior el material predominante es el(la) sin piedra, mientras el material predominante en el piso es baldosa; cuenta con todos los servicios públicos; energía eléctrica, agua y alcantarillado, recolección de basuras, servicio de internet, sin embargo, teléfono fijo con línea, gas natural, en sus instalaciones. De acuerdo con la información suministrada, se identifica la necesidad de activos para el área de punto de venta, el cual sirve para testear el mercado y consolidar las variaciones de producto que se generan, ahí la se posee una infraestructura básica. Además, cuentan equipos productivos como lo son Silo de secado, Tostadora, Trilladora y molino, además de un laboratorio de calidad. Su área comercial lo hacen con 3 personas de tiempo completo. Al momento de la visita se pudo evidenciar que la empresa se encuentra en funcionamiento y que cumple con los requisitos de operación exigidos para el sector.

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

La asociación cuenta actualmente con 6 clientes nacionales y 10 clientes internacionales, su atención se concentra en un segmento tipo nicho (se especializa en un segmento específico, su precio de venta, canales y relacionamientos están diseñados según los requerimientos específicos del segmento) y diversificado (atienden a dos o más segmentos con necesidades muy diferentes, aprovechan sus capacidades para entregar distintos precios de ventas a diferentes mercados).

El factor diferenciador, generador de valor de cara a sus clientes son: comunitario certificada orgánica Fairtrade Internacional, su capacidad de abastecimiento, apariencia y calidad del producto, seguridad. Además de la política de responsabilidad y producción amigable con el medio ambiente, la prohibición de tala de árboles, y apoyo a la reforestación. El uso de insumos orgánicos y ecológicos, hongo para matar la broca, fertilizantes para el café, hacen también de un valor agregado para esta marca.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

La asociación tiene identificados sus productos de alta rotación, su principal producto es el café orgánico, del cual sus clientes obtienen como beneficio calidad (sabor, olor, color), sus condiciones de acceso, su precio competitivo. La asociación cuenta actualmente con 6 clientes nacionales y 10 clientes internacionales. Actualmente cuenta con Silo e secado. tostadora. Trilladora y molino, laboratorio de calidad

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

El Café Kia es cultivado bajo un extenso y variado sombrero natural en la Sierra Nevada de Santa Marta, en una franja entre los 1200 a 1800 m.s.n.m.

Durante décadas, productores campesinos y colonos, dedicados principalmente al cultivo del café en la forma tradicional, desarrollaron prácticas de recuperación y protección del ecosistema. Esto influyó para que, en 2007, con el apoyo de la Federación Nacional de Cafeteros, se conformara la Asociación de Productores Agroecológicos Campesinos de la Sierra Nevada de Santa Marta, en el municipio de Pueblo Bello, Cesar. Su propósito: asumir la responsabilidad sobre la producción y comercialización del café ecológico Kia, como medio productivo para mejorar la calidad de vida del caficultor asociado y su familia.

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

Inicialmente la asociación presentó dificultad para reuniones virtuales con los miembros de la asociación, pero después se logro apropiar el conocimiento de la tecnología virtual.

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

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
Registro Mercantil	Activo
Rut	Activo

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

La asociación cuenta con 94 personas vinculadas que se dedican a la operación de la empresa. La modalidad de pago a personal es: por lo producido (a destajo), más un nomina administrativa. Los productos ofrecidos son de carácter agrícola (estacionalidad semestral). La estructura organizacional está regida por una Asamblea, una Junta Directiva, un representante legal, y unos comités de certificación, contabilidad, comercial y ventas y productores. Los temas financiera y de carácter contables los gestiona un profesional especializado que esta bajo la modalidad de prestación de servicios. Llevas los costos y gasto en la operación del negocio, de manera organizada entregando informes mensuales.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

Dentro del personal de la asociación sí están definidos los roles de quienes trabajan en la organización; sí se delegan las funciones cuando no le alcanza el tiempo; sí se distinguen claramente las habilidades y competencias de quienes trabajan en la organización; no se miden las cifras de desempeño de quienes laboran en la organización; sí se aprende de lo que hacen bien organizaciones similares; sí se vela por la seguridad industrial y salud ocupacional en la organización.

Se identifica en cuanto a habilidades digitales dentro de la organización la categoría es básico, así también en habilidades para la construcción de planes y gestión para financiamiento un resultado 'por mejorar', en habilidades de negociación 'por mejora', en habilidades para asociatividad 'lo esperado', habilidades para resolución de conflictos 'lo esperado', habilidades para liderazgos para la incidencia en el desarrollo económico territorial (con perspectiva de género y relevo intergeneracional) 'lo esperado', habilidades para generación de confianza 'lo esperado', por último, habilidades para gestión de alianzas empresariales y acuerdos comerciales (conocimiento de comercio justo) 'lo esperado'.

8. Oportunidades de negocio identificadas:

La asociación tiene identificados a nuevos clientes potenciales, con buena capacidad de compra. Existe claramente una posibilidad de crecimiento para el negocio al por mayor, pero al por menor tiene otra capacidad urgente de aprovechamiento para lo cual es necesario fortalecer la capacidad instalada con la adquisición de nueva maquinaria y garantizar un producto terminado, servido a la mesa con alto valor agregado ligado a la calidad del producto. Llegar al consumidor final con producto servido a la mesa.

9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

Se ve la oportunidad de poder mejorar la calidad del café, de testear la calidad directamente con el consumidor final, de aumentar la calidad de manera continua el producto. El uso de detectores de humedad para café, necesario para mejorar la calidad en aroma y sabor del producto; licuadora para agilizar la preparación del producto en momentos de venta al por menor, mecanismo

mercantil propio de la asociación, pero también como proceso de control de calidad directamente en consumidor final.

Ayuda mucho a la asociación en un proceso de diversificar producto.

VARIEDAD DEL CAFÉ: Típica - Castillo

✦ MESES DE COSECHA: Octubre, Noviembre, Diciembre, Enero

✦ TIPO DE EXPOSICIÓN: Sombrío

✦ TIPO SECADO: Bajo sol

✦ VOLUMEN: 360 Toneladas

CARACTERÍSTICAS SENSORIALES

AROMA: Pronunciado

ACIDEZ: Media

CUERPO: Alto

SABOR: Limpio – Nuez

10. Registro fotográfico:

Foto	Descripción
<p data-bbox="196 415 612 478">Foto de lo(s) principal(es) producto(s) y/o servicio(s):</p> 	<p data-bbox="699 1577 1422 1675">Su principal producto es el Café y están debidamente organizados, estructurados para la producción de calidad en café.</p> <p data-bbox="639 1749 1422 1806">Sus asociados tienen en sus terrenos siembras de café supervisadas y monitoreadas por los funcionarios correspondientes.</p>

Foto del establecimiento en el que se desarrolla el proceso productivo o de prestación de servicio:



Representante Legal de La Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA.



Registro del laboratorio de calidad ubicado en la centro de acopio de la Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA

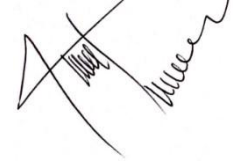


	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
--	-----------------	------------------------	---

Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva

Gustavo Alberto Arias Pérez

77174435



Equipo técnico:

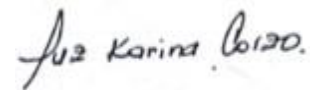
La información consignada en el marco de este documento se basa en la recolectada por el técnico de Cámara de Comercio durante las visitas in situ al negocio.

	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
--	---------------------	-------------------	-----------------	------------------------------------	--------------------------------

CAFÉ DON PACO	Café pergamino, orgánico	2.000 kg Mes	\$22.000 / Libra	Abierta	Café pergamino, producto entregado en municipio de Pueblo Bello.
---------------	--------------------------	--------------	------------------	---------	--

1.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción y cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
Productivo	El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió conocer el proceso productivo; plantación, cosecha, despulpado, tueste, envasado. Para este empresario en particular, se revisó el proceso para una unidad de negocio de café puesto en la mesa, un establecimiento de comercio para fortalecer la marca. Es la oportunidad definida a desarrollar.	
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 direccionados a la proyección de la unidad a través de canales efectivos	

En este caso, el avance del componente comercial para este proyecto se proyecta a incrementar los ingresos con el desarrollo de una tienda, establecimiento comercial, para la venta al detal, uno a uno, y demás alianzas para esta unidad productiva.

Financiera

El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas permitió establecer la estructura de ingresos y costos relacionados a la operación de la empresa, su análisis vertical, y 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

Administrativa

Los impactos generados de la transferencia de conocimiento están relacionados con *comprender la importancia habilidades blandas, tales como, trabajo en equipo, liderazgo, manejo y resolución de conflictos para alcanzar los objetivos organizacionales, así como, facilitar la toma de decisiones efectivas y así responder a las oportunidades y amenazas presentadas en la organización.*

Lo anterior, contribuyó al logro de unidad productiva para diferenciar tareas por áreas y asignar personas responsables de cada segmento, generar mayor compromiso como estrategia del trabajo en equipo, toma de decisiones, relacionamiento efectivo importante para el desarrollo organizacional.

Psicosocial empresarial

Socio-

En el diagnóstico de entrada se logró identificar los siguientes aspectos por mejorar: gestión de alianzas, los

valores organizacionales, identificación de roles, aspectos que inciden en 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:

--*Equidad de género:* diferencia entre equidad e igualdad de género.

-Taller el espiral: asociatividad.

Resultados: como resultados relevantes, se pudo identificar una mayor fortaleza a la hora de definir la importancia de cada persona y como contribuyen el trabajo en equipo; así mismo, mayor empatía y confianza entre el equipo de trabajo.

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. Además de los beneficios inherentes al registro mercantil.

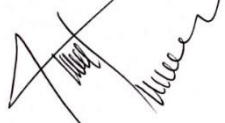
1.3. Resultados sobre el fortalecimiento de las relaciones productivas y comerciales de la minicadena local:

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

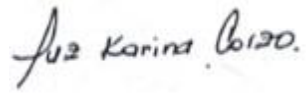
2. Firmas constancia de evaluación de resultados:

Unidad productiva:

La información registrada en el presente documento se basa en los resultados del proceso de seguimiento, monitoreo y evaluación de resultados de la intervención realizada, la misma fue concertada y socializada a el(la) propietario(a) y/o representante legal de la 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	Gustavo Alberto Arias Pérez	77174435	

Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

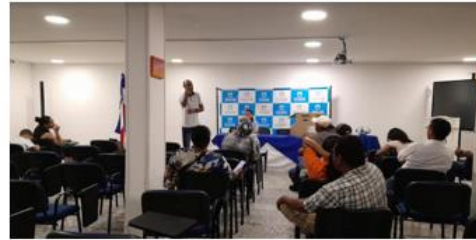
	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	LUZ KARINA CORZO	39460933	

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 y corresponde a una la evaluación de resultados de la intervención. Este proceso se llevó a cabo de forma conjunta con el propietario de la unidad

ASESORIA TECNICA ESPECIALIZADA

ASOMUVISIN diseño corporativo



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 impulsa 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 es 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 es 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.