

0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico:	28/11/22 7 am.
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOMAIZ
3. Ubicación	Latitud:10 23.7880´N
	Longitud:73 6.1940´O
Departamento, municipio y dirección:	CESAR
4. Número NIT (en caso de que aplique):	9014900705
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	AGRICULTURA
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Comercialización de Maíz
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	JULIO ALBERTO GUTIERREZ TORRES
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	77190763
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3145756996
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	Ortizfrancia1981@gmail.com
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	42
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	35
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	2
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	1

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

La unidad productiva pertenece al sector agrícola, de acuerdo con su actividad económica se encuentra ubicada en la sección A del código CIIU correspondiente a agricultura. dentro de los eslabones de la cadena de valor se encuentra ubicada como productora de bienes primarios, no se identifica que la unidad

productiva cuenta con encadenamientos productivos en la zona. Las producciones de maíz se dan a escala local y se organizan con actores de igual contexto con algunos apoyos aislados de entidades u organizaciones como Fenalce Cesar, Alcaldía Municipal.

Debido al acercamiento logrado con los miembros de la asociación y una vez abordados las variables críticas con los integrantes de la organización, el principal reto identificado, es invertir para fortalecer los procesos de siembra y cosecha.

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

La unidad productiva desarrolla sus actividades a través de los integrantes que tiene la asociación dado que no tienen una sede administrativa u operativa propia o tampoco un centro de acopio para sus cosechas. Se logra identificar la necesidad que tienen los asociados de una sede administrativa y operativa para el desarrollo de sus funciones o labores asociativas. Actualmente no tienen ningún tipo de registro o certificaciones que les permita realizar sus operaciones comerciales.

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

Actualmente cuenta con 5 clientes establecidos, el segmento de clientes es pequeño. Se logra identificar que dentro de sus principales factores diferenciadores se destacan el tamaño del grano, las zonas de cultivo del maíz en ladera garantizan una mejor calidad del grano que si estuvieran sembrado en planicie. Los tiempos de cosecha se dan dos veces al año. La capacidad producción oscila anualmente en cerca de 1.450.000 kilos de maíz al año en dos cosechas. Los asociados identifican que una de sus principales necesidades está relacionada con la poca o ninguna asistencia técnica que reciben por parte de organizaciones gubernamentales o entidades territoriales para el sector. **Capacidades productivas y comerciales identificadas:**

4. Proceso productivo y/o comercial:

- La Organización y todos sus miembros asociados tienen la mayor capacidad de producción entre los meses de enero y febrero de cada año, tiempo en el cual alcanzan su mayor capacidad llegando hasta un 90% de la producción total anual. Los precios que reciben por su producción dependen mucho de las condiciones de mercado, es decir, sus precios de venta estas condicionados a la oferta y demanda existente en el mercado. Los precios de referencia p promedio son variables y están alrededor de \$55.000 a \$60.000 por Quintal (50 kilos).

Otro de los factores críticos identificados por los asociados está relacionado con la no tenencia de la tierra por lo cual toda su producción está supeditada al arriendo de tierra disponible en la zona, incluso muchas veces deben cultivar en regiones conexas que en muchas veces se localizan fuera de la zona.

Se logra identificar que los asociados no cuentan con maquinaria o equipos requeridos para la siembra o asistencia del cultivo, por lo cual deben arrendar igualmente los equipos, maquinaria e implementos y así poder cumplir con los ciclos productivos del cultivo.

La asociación o asociados no han contado con los apoyos económicos requeridos para poder suplir las necesidades o requerimientos de los cultivos por lo cual deben acudir a los presta diarios. Los

bancos según ellos, aunque les pueden prestar dinero a tasas más bajas, les exigen documentos, requisitos y demás tramites que no logran generalmente cumplir.

En el área comercial los procesos de comercialización se dan a través de intermediarios o personas de la zona que tienen la capacidad de comprar la totalidad de sus cosechas. En la medida que cada uno de sus asociados realiza la recolección de sus cultivos igualmente inician sus procesos de comercialización a través de la venta directa venta directa. No se realizan procesos de almacenamiento dado que no cuentan con instalaciones propias o carecen de las capacidades para arrendar instalaciones que les permitan acopiar el grano.

4.1. Principales capacidades productivas y comerciales:

Para los procesos de siembra, asistencia técnica de sus cultivos, todos y cada uno de sus insumos son comprados en la ciudad de Valledupar, con lo cual los costos operativos se incrementan y a ellos se le suman los altos costos de los insumos por cuenta de la alta volatilidad del dólar y la depreciación del peso colombiano, dado que muchos insumos son importados.

- Según cálculos propios los costos de producir un quintal oscilan entre los \$45.000 y \$50.000 por quintal; sin embargo, estos costos se logran establecer de manera empírica, dado que la asociación no cuenta con los conocimientos mínimos contables o financieros para lograr establecer los costos productivos o de venta de sus productos. Igualmente, no llevan registros sobre las compras de insumos, lista de los costos en los que incurren en sus procesos de cultivo o de comercialización.

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

- Sin duda la emergencia económica del Covid-19 afectó ostensiblemente su actividad dado que los costos de los insumos experimentaron alzas inusitadas. Dichos precios no podían asumirse por el productor razón por la cual debían endeudarse porque igualmente sus cultivos requerían dichos insumos para la debida asistencia técnica de los cultivos garantizando la menos sacar los mínimos de sus cosechas. Además, los costos del transporte influyeron en los precios finales de sus productos por lo cual su competitividad bajó frente a otros productores de la zona que si cuenta con medios de transporte propios o de más bajo costos a los que ellos tradicionalmente acceden.
- Los tiempos de emergencia Covid-19 los impactó igualmente al hacerles imposible reunirse como asociación, lo cual debilitó sus procesos de toma de decisiones con relación a lo que debían hacer en dicha época y al no poder contar con los medios tecnológicos tampoco podían reunirse de manera virtual por la nula conectividad o acceso a servicios de internet en las zonas donde viven los asociados.
- La mano de obra disponible se ubicó en sus precios máximos históricos. Con lo cual contratar mano de obra para la asistencia o recolección de los cultivos era demasiado costoso y una vez más los precios de su producción se elevaron afectando sus precios finales a clientes de la zona.
- La manera como lograron salir poco a poco de dicha crisis fue accediendo a los presta diarios y contar con el dinero necesario para atender todas y cada una de las necesidades que presentaron

sus cultivos. Fue un tiempo de pérdidas o bajas utilidades, pero gracias a ello las pérdidas al menos no fueron mayores como en un principio se pensó.

- Las vías terciarias fueron desatendidas en ese periodo por lo cual su estado empeoró y hacía complejo llevar los insumos hacia la zona rural. Debían meterse a lomo de mula. Por lo cual se incrementaron los costos de transporte.

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

La asociación no cuenta con el cumplimiento de los requisitos mínimos para desarrollar su actividad económica.

Requisito, trámite, registro o certificación del sector Estado actual RUT

Activo

Registro Mercantil Activo

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

Actualmente la organización productiva se encuentra bajo un sistema organizacional de división de funciones por cargo, actualmente cuenta con 42 personas asociadas que se dedican a la siembra y cosecha de los cultivos de maíz. Sus cuotas de afiliación son de \$100.000 por única vez al momento de la afiliación.

La frecuencia de sus reuniones oscila entre 5 a 6 veces al año. Se levantan actas con poca frecuencia. No tienen un par de gestión comercial o persona con conocimientos especializados en el tema, cada uno vende como tradicionalmente el medio le ha permitido hacerlo.

Los proveedores de la asociación que son generalmente minoristas se encuentran en el municipio de Manaure y solo dos de ellos se encuentran en la ciudad de Valledupar, lugar al que más frecuentan dado que ofrece mejores precios es la ciudad de Valledupar.

Se identifica que la asociación necesita asesoramiento en los aspectos administrativos, financieros y contables para cerrar las brechas anteriormente mencionadas.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

Dentro del personal de la asociación no están definidos los roles de quienes trabajan en la organización, salvo los roles de Presidente y secretario. No existe una dinámica de delegación de funciones, dado que no cuentan con las habilidades y competencias requeridas para asumir esos roles o funciones en la organización. Para efectos de seguimiento, la asociación productiva, no mide el desempeño de quienes trabajan en la organización, pero si toma como referencia las buenas prácticas de otras organizaciones, no cuentan con un perfilamiento o preocupación por la seguridad industrial y salud ocupacional de las personas que desarrollan actividades productivas en la organización e igualmente se identifica que no se cuenta con un plan organizacional.

Se identifica que el personal asociado a la organización no cuenta con capacidades de asociatividad, resolución de conflictos y generación de confianza, así mismo se identifica la necesidad de mejora en capacidades de liderazgo y gestión de alianzas. En relación a los equipos con los que cuenta la asociación solo se puede relacionar que actualmente cuenta con una guadaña valorada en aproximadamente \$700.000.

8. Oportunidades de negocio identificadas:

Cliente: *Ángel Vaca Manaure

Producto:

*Maíz

Cantidad:

*50% de la producción anual. 700.000 kilos.

Frecuencia: Semestral

Precio unitario: \$55.000 a \$60.000 por Quintal (50 kilos).

Cliente: *Alberto Quintero

Producto:

*Maíz

Cantidad:

*30% de la producción anual. 435.000 kilos.

Frecuencia: Semestral

Precio unitario: \$55.000 a \$60.000 por Quintal (50 kilos).

Cliente: *Tulio Santana

Producto:

*Maíz

Cantidad:

*20% de la producción anual. 290.000 kilos

Frecuencia: Semestral

Precio unitario: \$55.000 a \$60.000 por Quintal (50 kilos).

Actualmente se logra identificar una oportunidad de venta a mayor escala y sin intermediarios, lo cual sin duda le permitiría a la organización, así como a cada uno de sus productores mejorar los precios de venta, disminuir sus actuales costos operativos y mejores márgenes de ganancias de los socio productores.

Cliente Potencial:

Empresa: Itacol S.A

Producto Requerido: Maíz

Cantidad: 40.000 toneladas año.

Lugar: A Nivel Costa Caribe Colombiana.

Nombre del Contacto.: Hernán Ariza

Número de Contacto: Móvil: 3105956704

Se logra identificar que los asociados tienen como una de sus metas asociativas lograr penetrar el mercado de las harinas de la ciudad de Barranquilla, es así como adelantan algunas gestiones de tipo comercial desde la iniciativa de uno de sus asociados.

Distinto a los clientes arriba mencionados, no cuentan con un listado de clientes potenciales que relacionen su ubicación, datos de contacto, cantidades y precios de compra, entre otra información relacionada con la gestión comercial de la organización.

Especificación de Equipo:

DM 40 MARCA PENAGOS

Desgrana 100 sacos por hora

9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

Gracias al acercamiento con los socios de la organización y de acuerdo con la percepción de los emprendedores que la conforman, se identificó una brecha productiva la cual es fortalecer y optimizar los procesos productivos, garantizando estándares de calidad y comercialización, así como promover la diversificación de nuevos productos a base de maíz.

Por tanto, mediante dicha intervención se mejora y optimiza los procesos productivos, a través, por ejemplo de la compra de una Desgranadora de maíz, garantizando los tiempos de entrega, la mejora en los precios de venta así como el mayor aprovechamiento del grano al momento de comercialización, gracias a las buenas prácticas de la gestión productiva y comercial, lo cual, generaría incremento en la competitividad al permitirles la venta directa de su producción incrementando sus ganancias en cerca del 15 al 25% adicional, traduciéndose en mayores ingresos para los productores al tener las opciones de comercialización de manera directa eliminando la intermediación que le resta márgenes de utilidad en la venta de sus cosechas.

Obtener recursos económicos para la compra de tierras propias le permitiría llegar a sembrar y cosechar cerca de 110 hectáreas por asociado subiendo a 3 millones de kilos anuales aumentando La productividad entre 70 a 80 quintales por hectárea. Les falta la capacidad económica. Generalmente trabajan con dinero prestado y el costo de usarlo oscila alrededor del 5 al 7% del dinero que logren prestar.


Igualmente se identifica la necesidad de adecuar una instalación para acopiar las cosechas, dándole la posibilidad de mejorar los precios en la medida en que pueden programar citas con sus clientes, tener exhibición, examinación y pesaje del grano según criterio de los clientes.

Adicional a lo anterior se puede validar igualmente la necesidad de equipos e insumos para los procesos de siembra y asistencia técnica de los cultivos y las tierras cultivadas.

Se identifica que la unidad de negocio requiere de asesoramiento en la gestión administrativa, financiera, contable y comercial para cerrar las brechas anteriormente mencionadas.

Nombre del activo requerido (1):	Bascula de pesaje
Descripción técnica: Resolución:	Bascula electrónica báscula de piso 50kg x 10g \$ 1.200.000 + IVA Plataforma de estructura tubular en acero pintado, con plato en acero inoxidable y columna en acero inoxidable. • Célula de aluminio con

	<p>protección IP65. • Columna de 649 mm con base de fijación de acero pintado (modelo P 447 mm). • 4 Pies regulables en altura hasta un aumento de 13 mm. • Longitud cable plataforma-visor: 1200 mm (hasta 1370 mm, según modelo).</p>
<p>Justificación del activo</p>  <p>: </p>	<p>Garantiza el cumplimiento en los estándares de calidad y el despacho de los pedidos.</p>
<p>Nombre del activo requerido (2)</p>	<p>Desgranador de maíz \$ 3,259.000</p>
<p>Descripción técnica:</p>	<p>Desgranadora de Maíz . Motor Electrico POWER Monofasico 2hp 1800rpm 110/220v Cerrado Producción maíz desgranado** 300-600 kg/hora. Espesor y diámetro agujero de la criba 16 mm diámetro del agujero Revoluciones del rotor 1200 – 1500 R.P.M. Potencia requerida motor eléctrico 2 HP Potencia requerida motor estacionario 5 HP. Dimensiones (LxAxH) 630*460*1.150 mm. Peso 46 kgs</p>

<p>Justificación del activo:</p>	<p>Eficiencia en el desgranado; facilidad de uso y movilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alto rendimiento - Reducción de mano de obra <p>Beneficios de desgranar con hoja:</p>
	<p>Favorece el desgranado y limpieza, evitando la rotura o trilla de maíz y rotura de tuzas lo que al final repercute en un maíz limpio.</p>
<p>Nombre del activo requerido (3):</p>	<p>Balanza automática</p>
<p>Descripción técnica: sensibilidad y/o precisión de 0,01 gr</p>	<p>Capacidades máxima 220 g, 420 g, o 620 g; legibilidad 0,01 mg- carcasa ABS, Display LCD retroiluminado, pantalla protectora contra el aire en vidrio, comunicación RS232, transmisión de datos PC e impresora, batería interna con 48 H de duración. Plato en acero inoxidable, función porcentual, cabina en vidrio</p>
<p>Justificación del activo:</p>	<p>Permite tener mayor precisión en el pesaje del grano ya sea a escala trabajo en campo o en producción, brindando confianza en la determinación de parámetros de calidad</p>
<p>Nombre del activo requerido (4):</p>	<p>Secadora De Granos 3.700.000</p>

<p>Descripción técnica:</p>	<p>Secadora de grano tipo silo a gas Penagos SC-7,5</p> <p>Capacidad: 7,5 @ (93,75 kg.). Número de mallas: 3. Altura del lecho estático de café por malla: 25 cm. Conexión de gas: 1/2". Presión de gas requerida: 40 Psi- 2,5 Bar. Potencia eléctrica requerida: 1/2 HP.</p>
	<p>Conexión de red: monofásica 110/220 V 60 Hz. Consumo de potencia eléctrica: 5,8 / 2,9 amp. Dimensiones de la caja de secado (L * A * A): 0,65 * 0,5 * 1,22 m.</p> <p>Dimensiones generales: 1,1 * 0,95 * 1,5 m.</p>

10. Registro fotográfico:


Foto	Descripción
<p>Foto de lo(s) principal(es) producto(s) y/o servicio(s):</p> 	

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

Foto del (la) propietario(a) y técnico encargado del diagnóstico:



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	JULIO ALBERTO GUTIERREZ TORRES	77190763	<i>Julio Gutierrez</i>

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	<i>Luz Karina Corzo</i>

- Guadañas (sill de 2 tiempos, 280 a 320CC, aspersores de motor(still 450 de 14 libras) , motosierras(still de 250CC)

- Insumos como fertilizantes, fungicidas, empaques.
- Rulas, limas, costales, guantes, ropa de fumigación.
- La asociación tienen alrededor 400 hectareas. Y entre todos los productores de la región serían 1000 hectareas.

ASESORIA TECNICA ESPECIALIZADA

ASOMAIZ

Tarjetas de presentación, etiquetas para presentación bultos



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

