

## 0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico:	Noviembre de 2022
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACIÓN DE PORCICULTORES DE LA MESA ASOPORCINO UNO
3. Ubicación	Latitud: 10°25.7880'N
	Longitud: 73°23.6010'O
	Departamento, municipio y dirección: CESAR, VALLEDUPAR, CORREGIMIENTO DE LA MESA
4. Número NIT (en caso de que aplique):	900084645-5
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	PISCICULTURA Y AVICULTURA
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE POLLOS DE ENGORDE Y PESCADOS
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	ALFREDO RAFAEL CORZO FUENTES
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	12.709.825
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3022289089 - 3177995148
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	rosasierra.1010@hotmail.es
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	No tienen
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	6
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	6
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	4
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	4

### 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.

La unidad productiva pertenece al sector agroindustrial, en consonancia con las actividades ejecutadas en sus labores de producción y comercialización de pollo y pescado pertenece a la SECCIÓN A del código CIU: AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA Y PESCA. En la cadena de valor se encuentra ubicada como productora de materia prima para otras industrias y bienes de

consumo inmediato. En sus procesos primarios vincula actividades de transformación primaria como son beneficio de especies menores (pescado y pollo) comercializados directamente a compradores, sin embargo, el registro de cámara de comercio reporta como Actividad principal el Código CIIU: 9499 Actividades de otras asociaciones n.c.p. no se identifica que la unidad productiva cuenta con encadenamientos productivos. La entrevista con miembros de la asociación permite comprobar la necesidad de implementar tecnologías básicas para mejorar su producción y agregar valor a sus actividades.

- 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.

La empresa solo tiene relación directa con compradores al azar, el que mejor pague en el momento de producción. Pollos directamente a mercabastos y pescado al mercado venden al mejor postor de forma directa y anticipada por vía celular al comprador, pago del 50% de forma inmediata, el otro 50% la semana sometidos al dinero

- Unidades productivas vinculadas a la intervención identificadas como pertenecientes a la misma minicadena local y descripción de las relaciones con la unidad productiva.

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

Parcela propia, ubicada en el corregimiento de la MESA, municipio de Valledupar, a 500 metros de la zona urbana, posee una casa para alojar 10 personas, un baño, corredor alrededor, cocina artesanal. Albercas localizadas a 50 m de la casa, galpones a 30 m, ambos al frente de la casa

- Descripción de la infraestructura en la que se desarrollan las actividades productivas y comerciales (dimensiones, estado, propiedad, cumplimiento de requisitos de operación para el sector, acceso a servicios). Pozos o estanques para la cría y levante de pescado: dos, el más grande para 5000 pescado de 18 X 13 m por 1,30 metros de profundidad. El más pequeño para 2500 pescados, de 12 por 9 metros y 1.3 metros de profundidad. Están localizados en el suelo cubiertos con polietileno o plástico negro, poseen tubería de llenado con agua procedente de una acequia que toma agua del río azúcar buena. Tubería de 4 pulgadas para el grande y de 3 pulgadas para el pequeño, ambos con tubería de desagüe. Cuando se utilizan, le colocan mallas de protección para evitar ataques de pájaros, actualmente los estanques se encuentran en buenas condiciones. Lo anterior les permite operar de forma básica. NO poseen aireadores o "SPLASH" lo cual les exige control durante todo el tiempo para el crecimiento y más trabajo por suministro adicional de agua para el recambio con el fin de oxigenar a los peces en crecimiento, igualmente el tiempo para lograr el peso de comercialización y tamaño es más largo al igual que las exigencias en alimentación, lo que genera des uniformidad en peso por competencia. Se sacan pescados de 350 gramos aproximadamente en de 5 a 6 meses.

Poseen un galpón para pollos de engorde divididos por mallas para cuatro secciones Tienen ladrillos de protección cubiertos con lonas plásticas, se pueden obtener 800 pollos para sacar al mercado entre 42 a 45 días, entre 1,8 a 2 kilos por pollo, tiene piso en cemento Con techo de zinc y enmallado, con lona protectora para las noches, tienen comederos colgantes que se alimentan de forma manual, al igual que los bebederos. No tienen termómetros o mecanismos de control de condiciones climáticas. Las actividades de beneficio y tratamiento de canales son realizadas en mesas de madera.

- **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:

- Descripción de la oferta de valor de la unidad productiva con relación a sus competidores, proveedores, distribuidores y clientes.

La empresa tiene la ventaja de conocer los puntos de compra en la central de abastos y el mercado de Valledupar, Todo lo que se produce lo vende de forma inmediata gracias a la gestión realizada por uno de sus beneficiarios.

### 4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

#### 4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- Relación de los principales (mayor representatividad en ventas) productos y/o servicios que oferta la unidad productiva y zona de influencia comercial. Todo se venden gran demanda ● Procesos de gestión ambiental (economía circular, por ejemplo).
- Descripción e identificación de retos y oportunidades asociados a flujos, planeación, optimización y gestión de producción y comercialización (incluyen procesos logísticos y de distribución en encadenamientos hacia atrás y adelante).

La empresa está dedicada a producir y comercializar pescado tilapia de 350 gramos, posee infraestructura básica para sacar 7500 pescados, en aproximadamente 6 meses, la falta de aireadores los obliga a realizar el recambio de agua rica en oxígeno de una acequia, lo que retarda el tiempo de crecimiento de los pescados, se espera con el proyecto lograr realizar dos tandas al año para una mayor productividad, actualmente por falta de tecnología solo realiza uno solo.

En el negocio de los pollos producen y comercializan 800 pollos por lote para sacar al mercado entre 42 a 45 días, de 1,8 a 2 kilos por pollo, aproximadamente. Al año se obtienen entre 5 a 6 producciones de pollo. Se pretende con el proyecto mejorar las condiciones de suministro de alimentación y agua e instrumentos de control de temperatura y otras variables climáticas.

Utiliza en la logística de comercialización 4 cavas refrigeradas con hielos para pollos y pescados de 200 kilos por cava aproximadamente. Se transporta en carro Mazda estaca de la familia al punto de venta. El agua de recambio es reintegrada a una acequia que se utiliza para riego **Nota:** incluir análisis gráfico de los flujos de producción y comercialización.

#### 4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

- Descripción por principal producto y/o servicio de: capacidad de producción (cantidades/frecuencia), precio unitario, ventas totales en los últimos tres años.

Los integrantes de la empresa poseen el conocimiento para producir Pescado y pollos de engorde, son reconocidos por compradores en el mercado de Valledupar, Producen y comercializan pescado filapia de 350 gramos a \$ 10.000 KILO. Igualmente, producen pollos de engorde de 1,8 a 2 kilos por pollo, aproximadamente A \$ 9.500 KILO.

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

- Descripción de las afectaciones productivas y comerciales y el desempeño productivo y comercial del negocio en el marco de la pandemia.
- Relación de las estrategias adoptadas por la unidad productiva para superar las afectaciones presentadas.

No realizaron actividad productiva, Iniciaron después de covid,

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

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
RUT	ACTIVO
REGISTRO CCV	ACTIVO
OTROS REGISTROS	NINGUNO

#### 6. Principales capacidades administrativas y financieras:

- Descripción de la estructura organizativa y mecanismos de toma de decisiones.
- Descripción del proceso financiero (ej: estructuración de costos, fijación de precios, estrategia de gestión de financiamiento).

La empresa desarrolla sus actividades bajo una estructura familiar, liderada por el Sr. Pablo Acosta en producción y el Sr Reinel acosta en ventas. Los 6 beneficiarios trabajan en las actividades que realiza la empresa. No tienen estructura contable y financiera definida. Poseen una inversión valorada en 30 millones de pesos en infraestructura básica.

#### 7. Equipo que compone la unidad productiva:

- Descripción del recurso humano de la unidad productiva (incluir flujograma).
- Habilidades emprendedoras del equipo:

- Construcción y gestión de equipos de trabajo ○ Proyección de planes de crecimiento ○ Habilidades digitales
- Habilidades para la construcción de planes y gestión para financiamiento ○ Negociación ○ Asociatividad ○ Resolución de conflictos
- Liderazgos para la incidencia en el desarrollo económico territorial (con perspectiva de género y relevo intergeneracional).
- Generación de confianza
- gestión de alianzas empresariales y acuerdos comerciales (conocimiento de comercio justo).

Se distingue claramente los roles y funciones en las actividades de la empresa, poseen y manejan teléfonos celulares tienen competencias para el desarrollo del negocio, conocen el mercado y poseen capacidades para el establecimiento de alianzas.

#### 8. Oportunidades de negocio identificadas:

- Nombre e información de contacto de la potencial empresa compradora, producto y/o servicio de interés, cantidad, frecuencia, condiciones solicitadas del producto y/o servicio.

La producción de carne de pescado y pollo presenta una gran demanda en el mercado local, toda lo que se produce se vende inmediatamente, lo que es una oportunidad para alternar los productos Pollo – Pescado a favor del sostenimiento de la empresa, pero, dependen del mejoramiento tecnológico e inversión en infraestructura productiva para aumentar la producción y por ende las utilidades.

#### 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.

Como se mencionó anteriormente, en la actualidad las actividades productivas y organizacionales de la empresa se desarrollan con una infraestructura básica, de simple subsistencia. Lo que permite ver una brecha productiva en los procesos de obtención y acondicionamiento de sus productos para la comercialización. Desde el apoyo en la ejecución financiera en la implementación de Aireadores tipo splash con energía solar en los estantes de pescado les permitirá asegurar dos tandas de producción de pescado aumentado en un 100% anual sus utilidades. Para la producción de pollos se hace necesario mejorar las instalaciones de levante y engorde por medio de la instalación de bebederos y comederos para la dosificación correcta de raciones alimenticias. Igualmente, se hace necesario dotar de mesas en acero inoxidable, implementos y recipientes adecuados para el manejo de canales de pescado y pollo de forma independiente. Asimismo, se hace necesario el fortalecimiento en BPM, manejo financiero y organizativo y comercial. Lo anterior garantiza las condiciones de inocuidad del producto, aumento de la producción y utilidades de la empresa, fortalecimiento organizativo y estratégico con el fin de dar sostenibilidad a la empresa.

Además de lo anterior, se hace necesario ampliar en su registro de cámara de comercio el objeto social de la empresa debido a que no incluye en sus actividades la producción piscícola y avícola.

**10. Registro fotográfico:**

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

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



**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	ROSA LEONOR SIERRA CÁCERES	26.946.233	

**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.



Convenio No 061 de 2021  
Minicadenas Locales




Documento de diagnóstico de la unidad productiva



CÁMARA DE COMERCIO  
DE VALLEDUPAR  
PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR



	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la unidad productiva	CARLOS RAMÓN VIDAL TOVAR	77.024.163	

	<b>Convenio No.xxx de 2021 Minicadenas Locales</b>	 
	Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio	

## 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
ASOCIACION DE MUJERES VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA - ASOMUVISIN	POLLO PESCADO CANAL y Huevos	Y 800 EN 7500 PESCADOS 360 cartones de huevos	POLLOS Pescado tilapia de \$ 10.000 KILO. Pollos: \$ 9.500 KILO. Huevo cartón \$18.000	1 año	Acorde al mercado, tilapia 350 gramos, huevos variados, Pollo unidad entre 1800 a 2000 gramos.

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

### 1.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción y cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
------------	---	---------------------------------

### Productivo

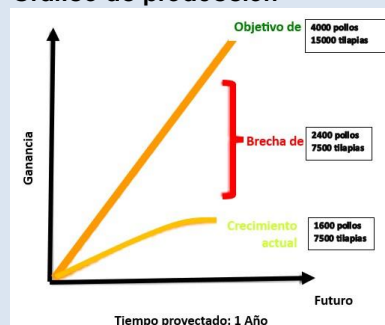
El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió el análisis y evaluación del proceso productivo, análisis y explicación del flujograma de proceso actual y mejorado, y la identificación de oportunidades para el diseño de nuevos productos y mejora de los productos existentes. Al mismo tiempo, la unidad productiva se fortaleció en sus capacidades de producción a través de la dotación de activos productivos como:

Bebedores PARA AVES DE 5 LITROS, GENERADOR ALTERMAN, Congelador horizontal, AIREADORES TIPO CORTINA.

Como resultado de las intervenciones señaladas anteriormente, se logró el incremento de producir 2625 Kg de Tilapia Roja al año a 5.250 Kg/año. Para el pollo, pasar de producir 1600 pollos al año (2 ciclos) a 4000 pollos/año (5 ciclos) en el 2022.

Al mismo tiempo, la unidad productiva logró mejorar las condiciones de suministro de alimentación y agua para alcanzar 5 ciclos productivos y control de las raciones alimentarias. Igualmente mejorar el recambio de agua rica en oxígeno, lo que mejora el tiempo de crecimiento de los pescados y por ende lograr dos tandas al año para duplicar la productividad.

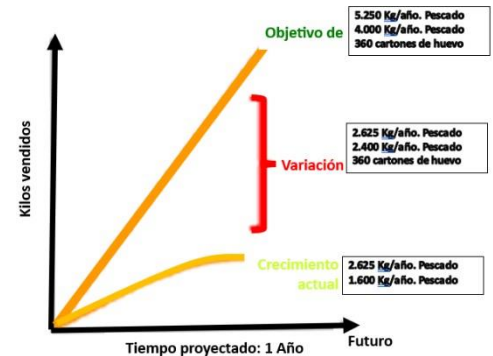
### Gráfico de producción



### 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 distribución y comercialización del cacao.

**Potencial de ventas**  
asesorías



Por otra parte, la unidad productiva se fortaleció en sus capacidades comerciales a través de la implementación de un paquete de marketing digital, lo cual permitió posicionamiento del producto a nivel regional, publicidad y presencia de la marca en canales digitales e incremento de las ventas por marketing y adecuado manejo de las redes sociales.

Así mismo, se desarrollaron espacios de relacionamiento comercial, en el cual se logró firmar un acuerdo de intención de compra con la ASOCIACION DE MUJERES VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA - ASOMUVISIN de 360 canastas de huevos.

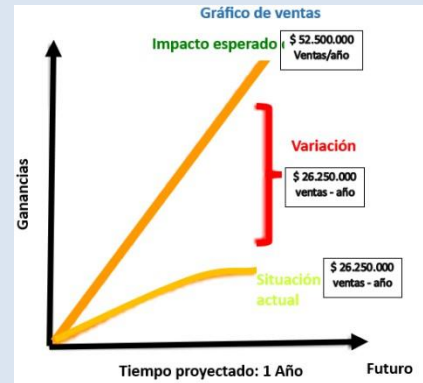
Como resultado de las intervenciones señaladas anteriormente, se logró incrementar el potencial de ventas para el año 2023 de la unidad productiva de 2625 Kg de Tilapia Roja al año a 5.250 Kg/año. Para el pollo, pasar de producir 1600 pollos al año (2 ciclos) a 4000 pollos/año (5 ciclos).

**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 relacionamiento financiero con las fuentes de acceso a la financiación.




Igualmente, la unidad productiva se fortaleció con una inversión total de \$12.380.780, representados en los activos productivos y las acciones comerciales descritas en los apartados anteriores.

Como impacto de las intervenciones señaladas anteriormente, el incremento proyectado de los ingresos de la unidad productiva se estima en un 100%, respecto a las condiciones iniciales, Aumento 100% de la producción, Incremento de clientes y mejora en la Calidad del producto. Pasar de \$ 26.250.000 año a \$ 52.500.000 al año.



**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.

	<b>Convenio No.xxx de 2021 Minicadenas Locales</b>	 CÁMARA DE COMERCIO <b>DE VALLEDUPAR</b> PARA EL VALLE DEL RIO CESAR 
	Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio	

Esto contribuyó a mejorar el rendimiento en realización de las actividades y la asignación de responsabilidades en las proyecciones establecidas. Como es el caso de la elaboración del flujograma del proceso productivo, en el cual la unidad productiva logró diferenciar tareas por áreas y asignar personas responsables de cada segmento, generar mayor compromiso y afianzó el trabajo en equipo.

Por su parte, mediante el fortalecimiento de la importancia de llevar registros de la organización desde cualquier área (productiva, comercial, financiera), favoreció a la toma de decisiones, dado que favorece al análisis de los hechos desde diferentes perspectivas para enfrentar un problema u oportunidad de manera eficaz, identificar riesgos, mejorar la calidad de las decisiones centradas en el equipo de trabajo y asumir mejor la consecuencia de una decisión mal tomada.



Convenio No.xxx de 2021 **Minicadenas  
Locales**

Documento de evaluación de resultados por unidad de  
negocio



### Psicosocial




En el diagnóstico de entrada se logró identificar los siguientes aspectos por mejorar: Gestión de alianzas estratégicas 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.

hoy por hoy, se cuenta con una unidad productiva más conscientes por el respeto por la igualdad y equidad de género, consciente de los gestos involuntarios faciales y corporales al momento de negociar, y consciente de la importancia de la adecuada vestimenta como carta de presentación personal con las demás personas.

Igualmente, Acciones para la equidad de Género, con el objetivo de lograr un empoderamiento personal y colectivo que finalmente conllevo a que muchos de los miembros de la organización, iniciaran procesos de fortalecimiento de habilidades personales para la generación de autoconfianza y amor propio; reconocimiento del papel de la mujer en el desarrollo de los retos que enfrentan en la consolidación y crecimiento de su organización u asociación y finalmente se brindaron herramientas para plasmar metas a corto, mediano y largo plazo, las cuales fueron identificadas y apropiadas de manera adecuada por los miembros participantes de la organización. De este modo, se hace necesario anotar que esta asociación en particular se mostró con buena actitud para participar de las actividades, dispuestas en su escucha y sobre todo para la réplica de lo aprendido, además, esta asociación siempre se observa motivada, participativa, curiosa por nuevos aprendizajes.

### Socio-empresarial

Con relación al componente Socio - empresarial: En el marco del proyecto Minicadenas desarrollado, se seleccionan las organizaciones beneficiarias a las




	<p align="center">Convenio No.xxx de 2021 <b>Minicadenas Locales</b></p>	 
	<p align="center">Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio</p>	

cuales se les realiza un Diagnóstico Socio empresarial Inicial especializado, con el objetivo de realizar un plan de trabajo acorde con cada una de sus necesidades, este diagnóstico consintió el desarrollo de un plan temático que permitió una transferencia de conocimiento y al mismo tiempo a través de diferentes temáticas como la Gestión de Alianzas Estratégicas; mejorar la comunicación asertiva intra e interpersonal, con la temática de Acuerdos Comerciales; se logró brindar herramientas para un mejor manejo en los conflictos de las asociaciones y además se brindan herramientas que permiten el aumento del amor propio y la Autoconfianza mediante el abordaje de la temática de Negocios Justos. En esta línea, se hace necesario resaltar que cada una de las temáticas mencionadas se abordó de manera dinámica a través de estrategias lúdicas prácticas que permitieron que la población objeto asimile, interiorice y se apropie de los conocimientos y estrategias que facilitarán los procesos propios de las organizaciones. De este modo, en la aplicación de diagnóstico final, se evidencia un fortalecimiento de conocimientos y sin duda, una apropiación oportuna de los mismos facilitando procesos y dinámicas nuevas y existentes.

**Formalización**

La unidad productiva se encuentra registrada en Cámara de Comercio, y se le instó a renovar cuando corresponda cada uno de los registros correspondientes y ser consciente de los documentos necesarios para la obtención de certificaciones y registros.

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

	<b>Convenio No.xxx de 2021 Minicadenas Locales</b>	 
	Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio	

- 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 encadenamientos potenciales con las siguientes unidades productivas: ASOCIACION DE MUJERES VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA – ASOMUVISIN, ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORAS AMBIENTALES DE MONTE GRANDE – ASOPROAM y ASOCIACION LA UNIOON OVINOS DE SAN DIEGO, los cuales manifiestan interés en la compra a futuro. Producto de los espacios de relacionamiento anteriores, para la ASOCIACIÓN DE PORCICULTORES DE LA MESA ASOPORCINO UNO, se logró un relacionamiento comercial con otra unidad productiva de la minicadena, llamada ASOCIACION DE MUJERES VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA – ASOMUVISIN con la que se estableció un acuerdo comercial cuya duración es de un año, para la proveeduría de POLLO Y PESCADO EN CANAL y la entrega al año de 360 cartones de huevos. Precio Pescado filapia de \$ 10.000 KILO. Pollos: \$ 9.500 KILO. Huevo cartón \$18.000. teniendo en cuenta el comportamiento del mercado, filapia 350 gramos, huevos variados, Pollo unidad entre 1800 a 2000 gramos.

- CIERRE DE BRECHAS A LA MEDIDA

Una vez entregado los activos se realizado 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.



#### Estrategia alianzas comerciales ASOMAIZ Y ASOPORCINOS

Dichas alianzas han permitido espacios abiertos de conversación en donde se reconocen las fichas técnicas de los productos, las características y los beneficios:

#### ASESORÍA TÉCNICA ESPECIALIZADA

Transferir conocimientos que apunten al cierre de brechas en temas administrativos, comerciales, financieros, productivos y socio-empresariales

## ASOPORCINO

## Logo, tarjetas de presentación, dossier



## 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:

Convenio No.xxx de 2021 **Minicadenas  
Locales**



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	ALFREDO RAFAEL CORZO FUENTES	12.709.825	

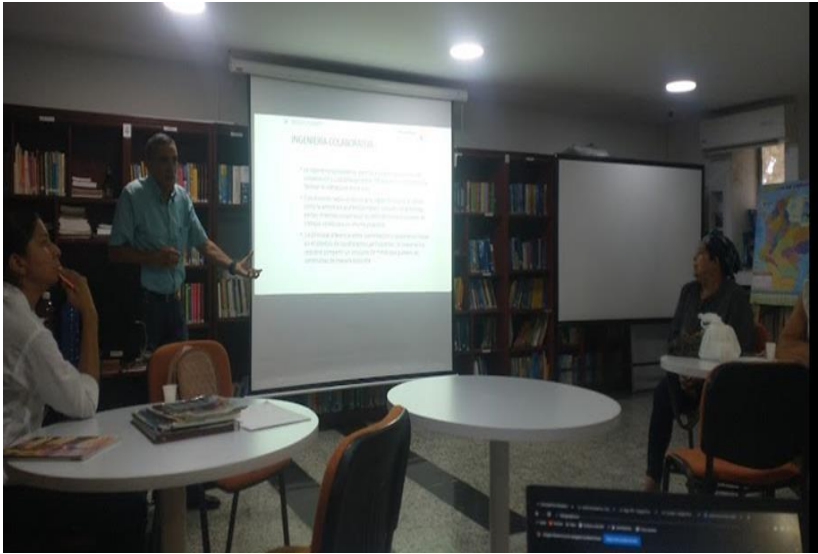
**Equipo técnico:**

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 productiva.

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la productiva	CARLOS RAMÓN VIDAL TOVAR	77.024.163 unidad	

CONVENIO DE COLABORACIÓN No.  
A1CV73-22 CELEBRADO ENTRE LA  
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR







CONVENIO DE COLABORACIÓN No.  
A1CV73-22 CELEBRADO ENTRE LA  
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE  
CARTAGENA






















CONVENIO DE COLABORACIÓN No.  
A1CV73-22 CELEBRADO ENTRE LA  
CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR  
Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE  
CARTAGENA



Compartido con... > ... > CC VALLED... > Herramienta 18. Acta...    

Tipo de archivo  Personas  Última modificación 

Nombre 	Propietario	Última modifi...	Tamaño de e
 APRAMESA	 Luz Karina C...	5 may 2023	— : :
 APROFRUVERS	 Luz Karina C...	5 may 2023	— : :
 ASOCAMCS	 Luz Karina C...	5 may 2023	— : :
 ASOLEONCOFFEE	 Luz Karina C...	5 may 2023	— : :
 ASOMAIZ	 Luz Karina C...	5 may 2023	— : :
 ASOMUVISIN	 Luz Karina C...	5 may 2023	— : :
 Asoporcinos	 Compras 2 M...	7 feb 2023	— : :

