

0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico:	26/ 11/ 2022 4:05 P.M
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS CAFETEROS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA ASOCAMCS
3. Ubicación	Latitud: 10°24,7240 N
	Longitud: 73°35.530. O
	Departamento, municipio y dirección: Cesar-Pueblo Bello, CALLE 9 No. 4-122 CENTRO
4. Número NIT (en caso de que aplique):	901098361-3
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Cadena productiva del cacao Nivel 1
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Venta y comercialización café PERGAMINO SECO, CAFÉ TOSTADO
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	GUSTAVO ANDRES VARGAS CLAVIJO
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	10963596974
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3162538922
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	asocamcs720@gmail.com
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	No utilizan redes sociales
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	19 asociados
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	15 personas
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	2
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	2 (1 de ellas es ARHUAKA)

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

- La unidad productiva pertenece al sector primario o agropecuario, sin grandes cambios en el producto.

- La unidad productiva realiza actividades que implica: Preproducción, producción, Cosecha, Transporte, Acopio/clasificación/ pruebas de Calidad, Transporte, Almacenamiento, Distribución. De esta actividad productiva se desarrollan otras etapas de producción en la cual le brindan valor agregado al café obteniendo como derivados: café tostado y molienda

Teniendo en cuenta el rol que ocupa dentro de los eslabones de la cadena de valor se encuentra como procesadores y distribuidores; Reportando que en el ejercicio de sus actividades comerciales

Como prospectiva de crecimiento el emprendimiento en la actualidad se encuentra en estudio y generando acciones para la certificación de café orgánico, generando con ella grandes oportunidades de fortalecimiento y competitividad, teniendo en cuenta que en la actualidad no se distingue competencia frente a la iniciativa de negocio. Por otra parte, el representante legal, en la actualidad cuenta con un establecimiento comercial en el que comercializa el café tostado y molido identificado como café Olgus, lo que identifica la integración vertical mediante fases sucesivas de la actividad principal, desde la producción de la materia prima hasta la etapa final que incluye venta directa al consumidor;

La minicadena cuenta con socios y campesinos quienes participan en la Minicadadena con el aporte de sus productos para continuar con la fase de selección, calidad, almacenamiento y distribución/comercialización.

La Comercialización se hace mediante una cantidad estimada de 42 kg / bulto cumplimiento con los parámetros de calidad antes mencionados. Dentro de los clientes potenciales ECOM el cual tienen sus actividades comerciales en Bucaramanga; LOHAS BEENS, ubicados en Santa Marta). La empresa ECOM se identifica como cliente potencial de la asociación, adicional a ello, relacionan valor agregado del café a través de café trillado con requisitos básicos que exige la Federación Nacional de Café (Maya y humedad), de los asociados inscritos al proyecto 3 de ellos son propietarios de establecimientos comerciales los cuales siguen adelante con la cadena de valor. El representante legal manifiesta que el negocio desarrolla productos como: malteadas, capuccino, Frappes,y otros.

Figura 1. Análisis grafico de la Minicadena

Pre- producción Cosecha- Postcosecha	Secado	Transporte	Acopio/clasificación/ pruebas de Calidad/ Almacenamiento
			



Valor Agregado



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

- Los asociados llevan un registro contable de la producción, insumos, y cantidad de café que producen y comercializan, es decir Buenas Prácticas agrícolas "BPA", con un seguimiento, monitoreo ya asistencia técnica en los cultivos de la mano con la Federación Nacional de Cafeteros;

La unidad productiva cuenta con dos (2), puntos de almacenamiento y/o centro de acopio la principal está ubicado en el municipio de Pueblo Bello, calle 9 No. 4 122 centro Pueblo Bello, con una dimensión de 4mts de frente por 30 mts de fondo el cual cuenta con todos los servicios públicos. Además, la segunda infraestructura cuenta con una dimensión de 25 mts de frente por 36 mts de fondo, cuenta con servicios públicos a excepción del agua. Las bodegas cuentan con piso en plantilla, los espacios están bien delimitados, cuentan con una dependencia administrativa y un espacio muy reducido como laboratorio.

Figura 2. Infraestructura Bodega No. 1 ASOCAMCS





3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

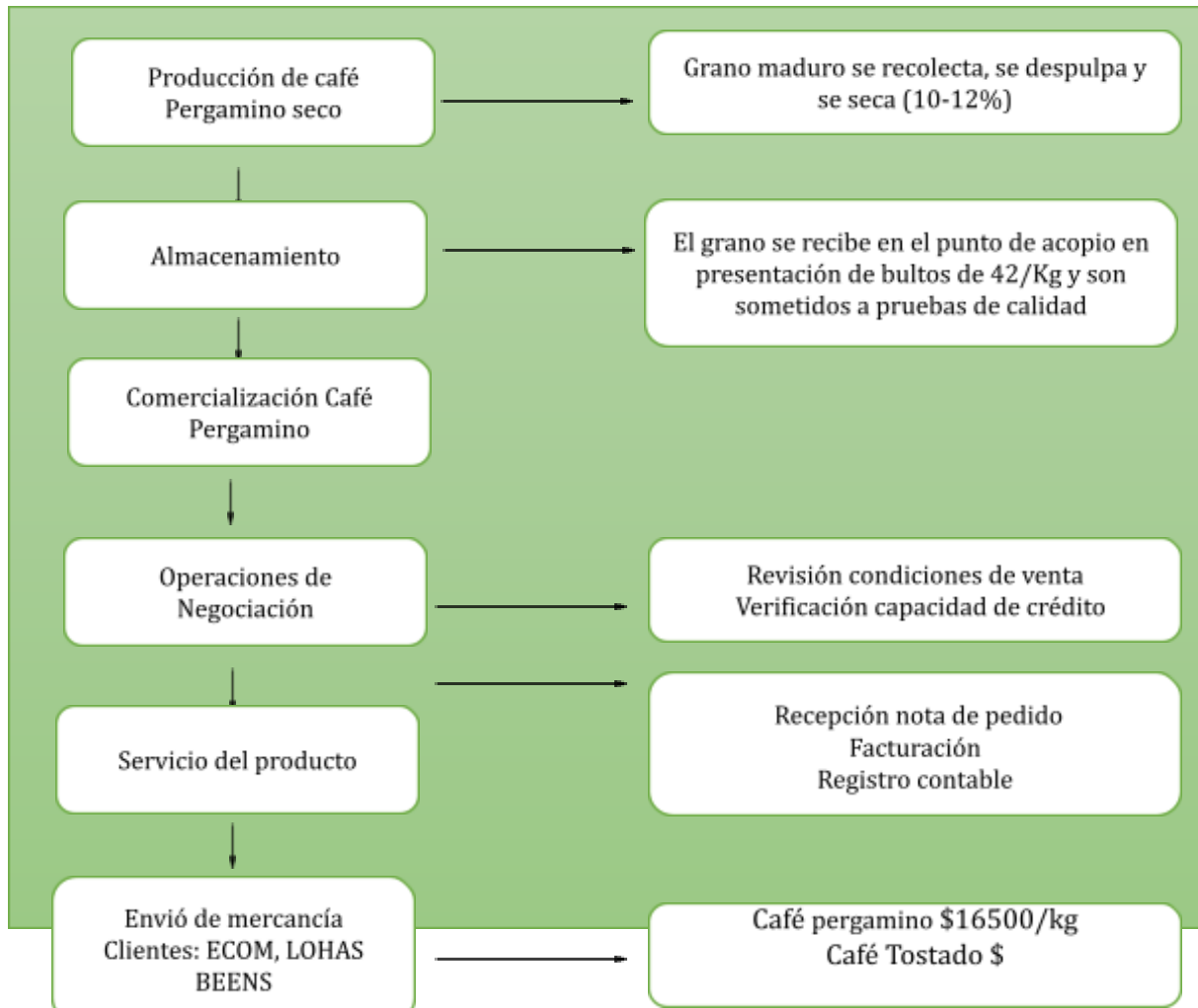
La unidad expresa que conoce la oferta de valor de su producto, el cual se inclina a la recolección, despulpado y deshidratado (10-12% de humedad y se identifica mediante análisis de calidad, físico y sensorial evitando defectos que sean sensibles para su comercialización) de café. La comercialización se hace mediante una cantidad estimada de 42 kg / bulto cumplimiento con los parámetros de calidad antes mencionado, adicional a ello, relacionan valor agregado del café a través de café trillado con requisitos básicos que exige la Federación Nacional de Café (Maya y humedad). Por otra parte, manifiestan que conocen su capacidad de producción antes de comprometerse en un acuerdo comercial. Por otra parte, cuentan con una agenda de clientes en los que se distinguen ECOM,

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

La unidad reconoce una de sus mayores fortalezas la comercialización de café pergamino seco; Actualmente, el valor del kg de café es 16500/ kg. En condiciones ideales, es decir cumpliendo con los parámetros de calidad, cuentan con una capacidad de almacenamiento de 2 a 3 toneladas en cada bodega, sin embargo, en época de cosecha la bodega llega a su máxima capacidad. La unidad manifiesta que cuenta con otro producto que es el café tostado, Es preciso mencionar que dentro de los clientes potenciales se destaca ECOM el cual tienen sus actividades comerciales en Bucaramanga, (con una cifra en venta de 1,200.000/kg a \$18000/kg para el año 2021), LOHAS BEENS, ubicados en Santa Marta (100.000 kg con un precio estimado de \$18000/ Kg para el 2021); así mismo, identifica sus proveedores a los siguientes: OINER SEPULVEDA, OLIVIO MANOSALVA, como competencia identifica a los siguientes: ASOANEI, ASOSEINEKUN.

Figura 3. Análisis gráfico de los flujos de producción y comercialización ASOCAMCS



4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

- El emprendimiento en etapa temprana expresa que el negocio implementa acciones para optimizar sus procesos productivos; para ello, implementan acciones como organización de áreas de trabajo y de la materia prima. Por otro lado, expresa que cuenta con líneas de procesos de identificadas, tienen identificados y definidos todos los diferentes procesos de su línea de producción, y argumentan que las materias primas e insumos utilizados en su proceso de producción cumplen con las características de calidad requeridos.
- Dentro de los clientes potenciales se destaca ECOM ubicada en Bucaramanga quien para el año 2021 se desarrollaron actividades comerciales representas en con una cifra en ventas de 1,200.000/kg a \$18000/kg; LOHAS BEENS, ubicados en Santa Marta con quien se establecieron actividades comerciales por 100.000 kg con un precio estimado de \$18000/ Kg para el 2021.

Información promedio de ventas últimos 3 años CAFÉ PERGAMINO SECO

AÑO 2020 PRECIO PROMEDIO VENTAS (PS)	AÑO 2020 PRECIO PROMEDIO COMERCIALIZAC (PS)	ENTRADA Y SALIDAD DE CAFÉ AÑO 2020 (PS)
\$10.000	\$11.000	411.000 KG
AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO DE VENTAS (PS)	AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO COMERCIALIZAC (PS)	ENTRADA Y SALIDAD DE CAFÉ AÑO 2021 (PS)
\$15500		1,342.751 Kg
	Septiembre \$13000	
	Octubre \$14700	
	Noviembre \$15500	
	Diciembre \$16200	
AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO DE VENTAS (Café verde)	AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO COMERCIALIZAC (Café verde).	ENTRADA Y SALIDAD DE CAFÉ AÑO 2021 (Café verde)
\$122.000	Septiembre \$100.000	37.851 LATAS VERDES
	Octubre \$112.000	
	Noviembre \$126.000	
	Diciembre \$136.000	
AÑO 2022 PRECIO PROMEDIO DE VENTAS (PS)	AÑO 2022 PRECIO PROMEDIO COMERCIALIZAC (PS)	ENTRADA Y SALIDAD DE CAFÉ AÑO 2022 (PS)
\$18.800	AGOSTO \$ 19800	480.000 Kg
	SEPTIMBRE \$20.100	
	Octubre \$18.700	
	Noviembre \$18.050	
AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO DE VENTAS (Café verde)	AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO COMERCIALIZAC (Café verde).	ENTRADA Y SALIDAD DE CAFÉ AÑO 2021 (Café verde)
\$136.000	AGOSTO \$ 143.000	31.694 latas verdes
	SEPTIMBRE \$100.000	
	Octubre \$112.000	
	Noviembre \$126.000	

**4.3. ¿Cómo afectaron las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional de contención del COVID-19 las capacidades productivas y comerciales?
Bajo la producción, bajo la**

- Durante la pandemia no hubo afectaciones, ya que las ventas incrementaron y así mismo, se apropiaron del desarrollo productivo, los precios fueron beneficiosos para el crecimiento del sector.

- Las ventas fueron a nivel nacional y fue necesario apropiar habilidades digitales para las transferencias y negociaciones, como estrategia fue necesario contratar una persona que se apropiara del tema digital para poder generar las negociaciones y trasferencias a nivel digital.
- 5. **Cumplimiento de requisitos de producto, planta, trámites, registros, certificaciones del sector:**

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
RUT	Tiene RUT
Registro mercantil	Si cuentan con registro mercantil

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

Con respecto a la estructura organizativa, que cuentan con una estructura organizacional en la que se define:

Gerente es el representante legal. Ingeniero civil.

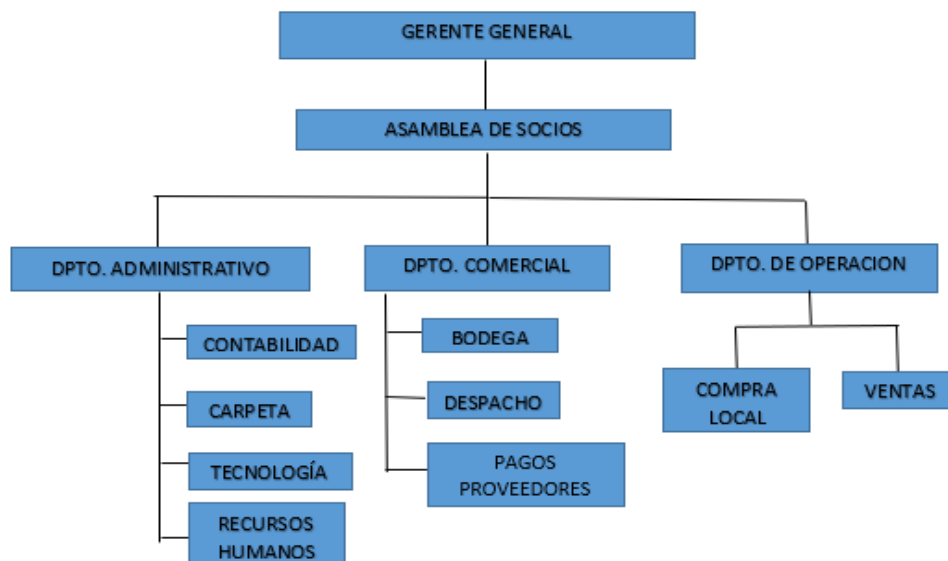
Tesorero:

Fiscal:

Vocero:

Calidad del Café: Brayan camilo Vargas. Ingeniero Civil. Se han capacitado en el tema con la Federación Nacional de cafetera, Pasión del barista Bogotá D.C.

Figura. Estructura organizativa ASOCACMS



Una de las socias ejerce el rol psicosocial es ella la encargada de generar estrategias de fortalecimiento, liderazgo entre otras, la persona es profesional Psicóloga, Registro contable, el personal cuentan con una contadora quien lleva todos los registros, inventarios, libros auxiliares y otros propios de la dinámica financiera de la unidad productiva.

- Actualmente no se mide el nivel de desempeño, este se efectúa a través de las habilidades y se hace en épocas de cosecha. Para todos los empleados. En la empresa durante época de cosecha se manejan 25 empleados directos, pueden ser aproximadamente 470 empleados. En épocas de baja producción 90 empleados directos e indirectos 30 empleados.
- No tienen conocimiento técnico y certificado de las operaciones realizadas. No cuentan con un personal que apropie las competencias digitales; no integran la unidad con habilidades para la construcción de planes y gestión para el financiamiento, carecen del personal con habilidades de negociación y asociativas. En la actualidad cuentan con personal con habilidades para la resolución de conflictos; así mismo, personal con habilidades para la generación de confianza. En lo que concierne a lo emocional de los integrantes de la unidad productiva, sienten que la comunicación es fluida y adecuada. Les falta mayor conocimiento en temas relevantes para lograr el éxito empresarial. Por último, expresan que en el tema organizativo no cuentan con la definición de roles del personal que labora en la unidad.
- La unidad distingue ABOSEINEKUN, como un aliado estratégico. Dentro de las proyecciones de crecimiento manifiesta su intención de emprender a través de la transformación y desarrollo de café con calidad tipo exportación, con la finalidad de introducir otras líneas de producción para comercializar café tostado y molido por volumen.

7. Oportunidades de negocio identificadas:

- Oportunidades de negocio se distingue: Se han iniciado conversaciones con ROATERKAT.
- NOMBRE DEL CONTACTO: KAT MELHEIN
- UBICADOS EN ALEMANIA
- CORREO.
- Producto de interés: café pergamino, tostado y orgánico

8. Brecha productiva y/o comercial identificada:

- La unidad productiva manifiesta que han identificado las brechas para cerrar oportunidades de negocio:
- Es preciso anotar que el punto de acopio no cumple con los requisitos normativos para efectuar pruebas de calidad del grano de café que reciben: no se realizan pruebas específicas como análisis sensoriales, en la actualidad los equipos utilizados para la determinación mecánica de granulometría y humedad no se calibran, no se evidencia los protocolos y procedimientos para la aplicación de los métodos correspondientes, entre otros. Frente a las prácticas de determinación de grano verde no se realizan etapas de envasado de muestra haciendo uso de material que

permita mantener la muestra acorde para su análisis, además para la determinación de olores carecen de una guía permita evidenciar cuales son los aspectos que validan si las muestras son normales o anormales igualmente para aspectos visuales. es preciso anotar que un aspecto determinante en el análisis de la muestra es que no se cuenta con una balanza analítica de precisión (0,01 gr), importante para análisis determinación pérdida de masa; así mismo, para la determinación de humedad el cual mantienen un rango de 10-12% carecen de una balanza semi-analítica con una resolución aproximada de 0,1gr.

En relación con lo anterior, para crecer y fortalecer la asociación requiere mejorar y tecnificar en el proceso productivo para lo cual requiere de los equipos necesarios para dotar un LABORATORIO DE CALIDAD, entre ellos: DETECTOR DE HUMEDAD, DENSIDAD, GRAMERAS DE MINIMA Sensibilidad, SILO DE SECADO,

- Requieren una asesoría en cuanto al manejo de habilidades digitales, para mejorar en el tema de publicidad y posicionamiento del producto, marketing. Dentro de las fortalezas está el manejo contable y financiero de la unidad productiva.

Tabla 2. Descripción Estrategia cierre de Brecha

Nombre del activo requerido (1):	Secador de café
Descripción técnica: Resolución:	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - 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. - Dimensiones generales: 1,1 * 0,95 * 1,5 m.
Justificación del activo:	<p>Mejora la calidad del secado, dando una mejor homogeneidad al grano.</p> <p>Disminuye los tiempos de secado. Facilita el proceso de secado sin importar los cambios de clima. Reducción de costos por mano de obra. Menor área requerida para secado.</p>
Nombre del activo requerido (2)	Determinación de humedad y densidad
Descripción técnica:	<p>KETT PM -450, cuenta con 26 calibraciones de fábrica. Las calibraciones se ajustan a las condiciones ambientales de la localidad. El diseño de la copa de muestra y las celdas de medición se combinan para proporcionar la estabilidad y precisión en comparación con medidores estándar de perdida de secado.</p>

	Cuenta con pantalla Balckit LCD y display de producto, valor y densidad. Densidad automática, compensación de temperatura, auto apagado y promedio de mediciones realizadas. Cuenta con opción de conectar a una impresora de salida VZ330.
Justificación del activo:	Permite tener mayor precisión en la determinación la densidad ya sea a escala trabajo en campo o en producción, brindando confianza en la medición
Nombre del activo requerido (3):	Balanza automática
Descripción técnica: sensibilidad y/o precisión de 0,01 gr	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
Justificación del activo:	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

a

9. Registro fotográfico:

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

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:





Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta **ASOPROKIA** de café pergamino, Seco y orgánico 20000 kg \$18000/Kg Abierta café pergamino, seco y orgánico deshidratado con un manejo controlado de la humedad

1.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción y cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica								
Productivo	<p>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.</p> <p>Al mismo tiempo, la unidad productiva se fortaleció en sus capacidades de producción a través de la dotación de un activo: Secador de café con capacidad de 125 Kg de café pergamino seco- día</p> <p>Como resultado de las intervenciones señaladas anteriormente, se logró el incremento de 80.000 kg anuales en la capacidad de producción de café pergamino seco, pasando de 480.000 kilos producidos en el año 2.022 a una producción estimada de 560.000 kilos de café pergamino seco.</p> <p>Igualmente, con la entrega del activo productivo, permitirá ampliar la capacidad productiva de la asociación, mejorar aspectos sensoriales que inciden en la calidad del café; optimización de tiempos, minimización de pérdidas, minimización de residuos o material extraño, procedentes del secado artesanal, entre otros.</p>	<p>Gráfico de producción</p> <table border="1"><caption>Datos del Gráfico de Producción</caption><thead><tr><th>Concepto</th><th>Cantidad (Kg)</th></tr></thead><tbody><tr><td>Objetivo de</td><td>560.000</td></tr><tr><td>Variación</td><td>20.000</td></tr><tr><td>Crecimiento actual</td><td>480.000</td></tr></tbody></table>	Concepto	Cantidad (Kg)	Objetivo de	560.000	Variación	20.000	Crecimiento actual	480.000
Concepto	Cantidad (Kg)									
Objetivo de	560.000									
Variación	20.000									
Crecimiento actual	480.000									

Comercial

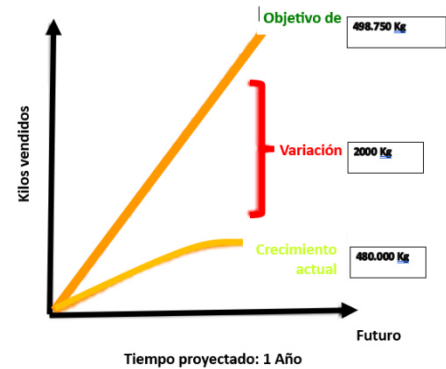
Los impactos derivados de las transferencias de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con la caracterización de los clientes actuales, la identificación de clientes potenciales, gestión de las relaciones con los clientes, identificación de los actores claves del mercado y los canales de promoción y venta para la distribución y comercialización del cacao.

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 Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA, para la compra de 80000 Kilos de café pergamino seco y orgánico.

Igualmente se realizaron conversaciones con posibles nuevos clientes como: ROATERKAT. KAT MELHEIN UBICADOS EN ALEMANIA, ECOM, Comerciante de productos Agrícolas mayorista en la ciudad de Bucaramanga, el cual manifiesta una capacidad de comprar Café pergamino Seco Volumen estimado 1,200.000 kg/cada 2 meses. Precio unitario \$ 18000/kg. La otra empresa LOHAS BEENS, comerciante de productos Agrícolas mayorista en la

Potencial de ventas



ciudad de Santa Marta, compra Café pergamino Seco, 100.000 kg/ cada 2 meses. Precio unitario \$ 18000/kg.

Como resultado de las intervenciones señaladas anteriormente, se logró incrementar el potencial de ventas de la unidad productiva pasando de 480.000 kilos en el 2022 a un potencial de ventas de 498.750 kilos en el 2023, debido al incremento de 125 kg de café pergamino seco-día, Para 5 meses de cosecha en 25 días por mes serían un total de 18.750 kg en 5 meses de cosecha a lograr por la puesta en funcionamiento del Secador de Café entregado por el proyecto.

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 \$14.042.000, 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 aumento por ventas del 10,7 %, respecto a las condiciones iniciales, pasando de \$722.000.000 a \$808.640.000 al año.





Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio

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.

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.

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



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



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,



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



se seleccionan las organizaciones beneficiarias a las 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:



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

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: Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA. Como resultado de los encuentros de relacionamientos comerciales se logró además realizar contacto ROATERKAT, KAT MELHEIN, ECOM y LOHAS BEENS, los cuales manifiestan interés en la compra a futuro. Producto de los espacios de relacionamiento anteriores, para la ASOCIACION DE CAMPESINOS CAFETEROS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA - ASOCAMCS, se logró un relacionamiento comercial con otra unidad productiva de la minicadena, llamada Asociación de productores Agroecológicos de la Sierra Nevada de Santa Marta ASOPROKIA, con la que se estableció un acuerdo comercial cuya duración es de un año, para la proveeduría de Café Pergamino seco, Orgánico. La cantidad pactada fue de 20.000 kilos por semana, a un precio de \$18.000 kilo cada una, para unas ventas de \$808.640.000 al año, por concepto de este cliente. Entrega bultos de 42Kg, Humedad del 10-12%.

2. Fimas 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 ANDRÉS VARGAS CLAVIJO	10963596974	

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 unidad productiva	CARLOS VIDAL TOVAR	77.024.163	