

0. Información general de la unidad productiva

1. Periodo en el que se desarrolla el diagnóstico:	Noviembre 2022
2. Nombre de la unidad productiva	ASOCIACION LA UNIOON OVINOS DE SAN DIEGO
3. Ubicación	Latitud: Longitud: Departamento, municipio y dirección:
4. Número NIT (en caso de que aplique):	Cesar, san Diego 901464063-3
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	AGROPECUARIO
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	CRIA, LEVANTE Y COMERCIALIZACION DE OVINOS EN PIE
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	MAYENIS KARINA PADILLA DE LOS REYES
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva.	36490716 de San Diego, Cesar
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3145504500
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	mayereyes28@yahoo.es
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	5
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	4
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	5

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:

La unidad productiva pertenece al sector pecuario, de acuerdo con su actividad económica se encuentra ubicada en la sección 0143 Cría de ovejas y cabras del código CIIU correspondiente al área pecuaria. No se identifica que la unidad productiva cuenta con encadenamientos productivos en la zona. Los empresarios dedicados a las actividades de cría y comercialización de ganado ovino en pie. 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 cría, levante y comercialización del ganado ovino. Actualmente no se tiene identificada alianzas comerciales por parte de la asociación. Sus procesos de comercialización se desarrollan uno a uno con personas naturales de la zona.

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

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).

- La unidad productiva desarrolla sus actividades comerciales en un inmueble arrendado. En dicho lugar se tienen servicios de luz y agua con pozo profundo. No tienen servicio de gas e internet. Las condiciones de acceso se hace por vías terciarias municipales en pésimas condiciones por la reciente ola invernal. De acuerdo a los resultados de la visita técnica se logra establecer que el predio en el cual desarrollan la actividad de cría y levante de los ovinos no cuenta con los registros del ICA, dicha inscripción es una herramienta importante para que cada uno de los productores de la asociación y como ente asociativo, obtengan la aprobación de este ente, en temas de control como los pueden ser: prevención y erradicación de enfermedades, cada predio debe suministrar los datos verídicos y adecuados para que el ICA les brinde la aprobación como predios adecuados y aptos para el desarrollo de temas agropecuarios. Las instalaciones no cuentan con área de cuarentena para el ingreso de animales nuevos con lo cual se podrían evitar temas de contagio y/o enfermedades transmisibles en el hato. En términos generales no cumplen con las exigencias mínimas requeridas por los organismos sanitarios de la zona o región. Salvo con la compra de los padrotes que por lo general ellos procuran que sean certificados por los vendedores para tratar de mantener la calidad de la preñez en las hembras.

La dimensión de la su infraestructura productiva es precaria y cuentan con tan solo un lugar de encierro para los ovinos que mide aproximadamente 20 mts cuadrados en una extensión de tierra para pastar y alimentar los animales de 2 hectáreas de tierra. No se cuentan con las debidas normas de salubridad y saneamiento del área de cría de los animales. El material de encierro de los animales es en piso de tierra y madera para la protección de los animales

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

- La asociación ha logrado identificar que en la medida que garantizan que su hato cuente con animales certificados en su hato ovino, igualmente la calidad de la carne resultante de dichos ovinos es de mejor calidad. Lo anterior se reitera es su mayor valor agregado, poder contar con animales certificados en su hato ovino. Para

ello logran identificar vendedores de ovinos que en la zona cumplan con la disponibilidad de animales con estas certificaciones. La experiencia desarrollada por la organización y sus asociados indica que en la medida en que ellos logran tener certificados a sus animales, la preñez de dicho ovinos es más desarrollada en carne en la gestación. Un reproductor puro certificado que monta las ovinas les permite ganar ventaja en crecimiento y en cantidad y calidad de la carne. Mejor tamaño del ovino.

Los compradores perciben estas características de los ovinos y están disponibles a mejorar las condiciones de compra a la asociación.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- Inicia con un reproductor puro certificado y unas hembras de mayor tamaño y buen pelaje. El proceso desde la compra y monta del animal tarda entre aproximadamente 150 días de gestación. A los 8 días hacen un peso de la cría, luego a los 8 días se vacunan, se vitaminan, se desparasitan y la alimentación de los ovinos con su pastaje hasta llevarlos hasta los 5 meses con un peso aproximado de 25 y 35 kilos. Se van dejando las hembras por peso y tamaño, cobertura de barriga amplia, buen pelaje, calidad del pelo, brillante, activo, con vida que no esté opaco. El reproductor padre no puede montar a las hijas porque se pierde la genética, sin embargo, al solo tener un espacio limitado para el encierro no pueden garantizar que en espacios abiertos estos se presenten. Los reproductores que ya bajan sus condiciones productivas se van cambiando con otros reproductores de las fincas, buscando siempre que en lo posible no se pierda la genética del hato establecido.

La comercialización de hembras y machos se da cuando los animales alcanzan un promedio de pesaje entre los 25 y 35 kilos y los precios oscilan entre \$7.000 y \$8.000 kilo en pie. Actualmente la asociación cuenta con 20 Ovinos en pie, 15 hembras y 5 machos. Este año 2022 para los periodos comprendidos entre los meses de marzo y abril iniciaron con una inversión inicial 19 hembras y un macho todos ellos valorados en \$3.135.000 y se espera un precio de venta un ingreso operacional de \$ 4260.000, con lo cual planean una ganancia operativa \$1.125.000.

Se logra identificar que los asociados no cuentan con maquinaria o equipos requeridos para la asistencia técnica de los ovinos, el aseo del hato ovino y la debida administración y procesos de comercialización de los ovinos. Es la razón por la cual deben arrendar en tierras lo más cercanas disponibles al centro urbano dado que fuera de la zona urbana los costos de transporte tanto de insumos como de los mismos animales para la venta resultan altamente costosos.

La asociación o asociados no han contado con los apoyos económicos requeridos para poder suplir las necesidades o requerimientos de los ovinos por lo cual deben acudir a los presta diarios para poder asistir a los animales en los procesos de asistencia técnica y alimentación, así como los gastos de arrendamiento. 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.

4.1 Principales capacidades productivas y comerciales:

Para los procesos productivos de los ovinos y su debida asistencia técnica del hato perteneciente a la asociación todos y cada uno de sus insumos como vacunas, vitaminas y demás 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 la alimentación cuando por las inundaciones de las tierras arrendadas no es posible sacar a pastar a dichos animales del hato. Tanto la alimentación como las vacunas y

vitaminas han subido ostensiblemente de precio por cuenta de la alta volatilidad del dólar y la depreciación del peso colombiano, dado que muchos alimentos, vacunas y vitaminas son importados. En promedio la asociación tiene ventas anuales de entre 90 a 120 animales en pie con pesos que oscilan entre los 25 a 30 kilos. Las ventas estimadas son relacionadas a los últimos dos años de estar en la actividad. El precio de venta actual de kilo está en \$7000 a \$8.000 kilo en pie. Se logra identificar que los márgenes de utilidad se ven afectados para la organización al tener que asumir altos costos de arrendamiento, transporte, insumos productivos para la asistencia técnica de los ovinos.

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

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

En primera medida los cierres de hoteles, restaurantes, bares y todos los establecimientos demandantes de productos gastronómicos como la carne ovina ocasiono una caída ostensible en las ventas por parte de la asociación, dado que el consumo de la carne ovina como de todos los productos de la ganadería se redujo a números nunca vistos. La asociación no logró percibir utilidades para el periodo en el cual la emergencia del covid.19 se agudizo.

Ellos destacan que como asociación los afectó igualmente en la medida en que no podían desplazarse hacia el hato ovino por el confinamiento al que fueron sometidas las poblaciones en la región y el resto del país. Por lo que algunos de sus animales no lograron tener asistencia técnica a tiempo, se presentaron muertes de ovinos, así como robos de animales por parte de persona que aprovecharon la falta de cuidadores de los animales en el hato ovino.

Adicional a lo antes mencionado, los miembros de la asociación no podían reunirse presencialmente por las restricciones de movilidad y por plataformas virtuales no tenían los conocimientos para poder generar por si mismos los enlaces para conectarse.

Los insumos aumentaron, transporte, vacunas, sacarlos al mercado, los precios de venta era complejo venderlos por la movilidad restringida que pro esos días se representaba.

La forma como le hicieron frente a la situación de emergencia Covid-19 fue definiendo estrategias de asistencia a través del cubrimientos de turnos con ayuda de otros familiares. Igualmente variaron la alimentación la cual empezaron a realizar con pasto de corte, maíz y otros alimentos como silo, variedad de otros pastos como el pasto bracharia, algarrobillas, hojas de guásimo, sal, matarratón, entre otros.

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

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

Actualmente la organización productiva se encuentra bajo un sistema organizacional de división de funciones por cargo, actualmente cuenta con 5 personas asociadas que se dedican a las actividades de asistencia de los ovinos y a la comercialización igualmente de los animales cuando estos alcanzan un promedio de 25 a 30 kilos animal.

La frecuencia de sus reuniones oscila entre 3 a 6 veces al año. No se levantan actas de las reuniones que celebran. No tienen un área de gestión comercial o persona con conocimientos especializados en el tema, cada uno vende como tradicionalmente el medio le ha permitido hacerlo, es decir que sus conocimientos sobre la comercialización de sus ovinos lo hacen de manera empírica.

Los proveedores de la asociación para los temas de vitaminas, vacunas y alimentación se encuentran en la zona o en la ciudad de Valledupar, esta última opción de proveeduría generalmente hace más costoso el mantenimiento de los ovinos, sin embargo deben acudir a estos proveedores dado que localmente no se encuentran los requerimientos para la asistencia técnica de los ovinos.

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

La asociación cuenta con presidente y secretaria. Se reúnen con poca frecuencia y las asambleas cada seis meses. No registran usualmente las actas de las reuniones periódicas que celebran. Se comunican más por mensajería de teléfono.

La fijación de precios se hace con referencia a los precios del mercado. No tienen un mecanismo o método de fijación de precios y no cuentan con recursos económicos suficientes para adelantar las adecuaciones locativas que requiere su hato ovino. Tampoco han sido sujetos de apoyo gubernamental hasta el momento.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

A nivel administrativo cuentan con una Presidenta cuyo nivel de estudios es de pregrado como administradora de empresas. 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. Solo la presidenta de la organización se capacita de manera autónoma o por cuenta propia.

No se identifican habilidades socio empresariales y digitales que combinadas les permitan desarrollar una adecuada gestión empresarial de su unidad productiva. Actualmente no se identifican gestiones de alianzas comerciales de la unidad productiva gestión de alianzas empresariales y acuerdos comerciales (conocimiento de comercio justo).

8. Oportunidades de negocio identificadas:

- **Cliente: * Farith Becerra.**

Producto:

*Ovinos

Cantidad:

*70% de la producción anual. 1890 kilos en pie.

Frecuencia: cada 3 a 4 meses

Precio unitario: \$7000 a \$8.000 kilo. 5.000 en pie.

- **Cliente: * Expendio Hnos Becerra. San Diego Cesar**

Producto:

*Ovinos

Cantidad:

*30% de la producción anual. 810 kilos en pie

Frecuencia: cada 4 a 5 meses

Precio unitario: \$7000 a \$8.000 kilo. 5.000 en pie. Móvil:

3106015905

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 derivados del sacrificio del ganado ovino a través de la adquisición de implementos y utensilios que les permitan ser comercializadores directos de carne en canal. Gracias al valor agregado que ellos tienen traducido en Animales jóvenes con pesaje promedio de 30 kilos, de buena calidad derivada de animales certificados, jóvenes, fuertes y de buena talla y textura.

Por tanto, mediante dicha intervención se mejora y optimizar los procesos productivos de los ovinos esta vez con el sacrificio y venta en canal a través de equipos como una Sierra Eléctrica que le permite el corte especializado de Carne y Huesos Ovinos, una mesa de acero inoxidable, balanza de piso, gramera, utensilios de acero inoxidable, canecas para el tratamiento de desechos sólidos o líquidos, garantizando mejora en los márgenes de ganancia dado que la venta o comercialización de la carne en canal sería directa a los clientes actuales o potenciales y en óptimas condiciones de salubridad e inocuidad. La mejora en los precios de venta así como el mayor aprovechamiento de la carne ovina 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 35 al 40% adicional, que es lo que usualmente ganan los comercializadores intermediarios de la zona luego de comprar los animales en pie. Lo anterior se traduce en mayores ingresos para los asociados productores al tener las opciones de comercialización de manera directa eliminando la intermediación que le resta márgenes de utilidad en la venta de su ganado Ovino.

Implementando buenas practicas en el almacenamiento, tratamiento y despacho de la carne podrían tener como clientes directos a micro mercados o tiendas de cadena como Olímpica, Mi Futuro y otras opciones locales o regionales. Un programa de asesoría y capacitación en aspectos las áreas administrativas, contables y comerciales permitirían a la organización tener de manera directa alianzas comerciales que garanticen mejores precios de venta y estabilidad en los precios negociados así como en los ingresos de la organización. Incrementar sus márgenes de utilidades les permitirán cubrir los costos de arrendamiento que a la fecha continúan pagando y deben hacerlo sacrificando sus utilidades. Actualmente los costos de arriendo por la tierra ocupada para los animales son de \$350.000 mensuales. Los costos de alimentar y realizar asistencia técnica de los animales oscilan entre los 250 mil a 500 mil pesos mensuales.

Para mejorar las condiciones de producción de los animales igualmente será requerida la adecuación en las mínimas condiciones locativas que cuente con bebederos adecuados así como mejores condiciones de manutención de los animales en pie durante la cría y levante. Garantizar la calidad igualmente será posible gracias a mantener la genética de animales certificados y de razas puras. Adicional a lo anterior se puede validar igualmente la necesidad de implementar un banco de proteína con variedad de plantas o arboles e incluso pastos para la alimentación de los ovinos.

Los animales se compran en algunas zonas del dpto de la Guajira o al sur del Departamento del Cesar a personas particulares que comercializan los animales padrotes o hembras en calidad de independientes. Los padrotes certificados se compran a Pie de Monte en Valledupar, zona rural cuyo propietario es el señor José Ricardo Daza. Los insumos, alimentos y vacunas se compran en Agroseba en Valledupar. Se compran insumos y alientos cada tres meses. Se compran insumos también en San Diego. Adecuados sistemas de abastecimiento y tratamientos de insumos, materias primas, vacunas, vitaminas y demás, asegurar la optimización y racionalización de todos los recursos disponibles para minimizar desperdicios, ahorros y eficientar los recursos disponibles por la asociación.

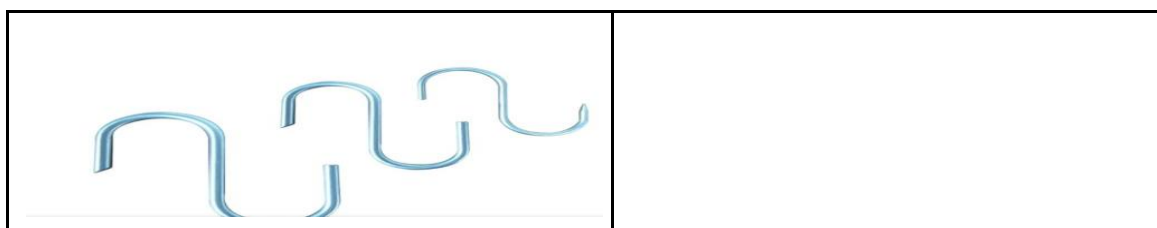
Nombre del activo requerido (1):	TERMOSELLADORA 1.194.000
Descripción técnica: Resolución:	Dimensiones: 52 x 65 x 11 cm. (ancho, largo y alto). Peso: 6,4 Kilogramos ESPECIFICACIONES DE INSTALACIÓN: Eléctrica a 110V. Alimentación: Eléctrica. Voltaje: 110V / 60 Hz. Proveedor: Citalsa

Justificación del activo:	Equipo que le permitirá a la asociación empacar los productos derivados del sacrificio de ovinos como carne en canal y subproductos igualmente derivados. Dado que este equipo esta diseñado para empacar todo tipo de productos especialmente alimentos de una manera muy higiénica y práctica, con película plástica extensible, para darles una buena presentación y un valor agregado, facilitando su comercialización. Dentro de las ventajas para la asociación se destacan su Facilidad de manejo Higiénica Equipo muy versátil y útil en todo tipo de empresa. Genera un valor agregado a los productos de la asociación.
	
Nombre del activo requerido (2)	GANCHO DESPOSTE PRECIO \$200.000
Descripción técnica:	DIMENSIONES: Marca: KOCH MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN GANCHO: acero inoxidable. MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN MANGO: Polipropileno con textura antideslizante. DIMENSIONES: 13 CM X 10 CM (LXA). CARACTERÍSTICAS: NOTA: Facilita el proceso de desposte. Le permite al operario tener una mejor manipulación del gancho, gracias a su mango hace la función del desposte mas ágil y segura

Justificación del activo:	Gancho en acero inoxidable con mango en polipropileno de textura antideslizante. Este gancho facilita el proceso de desposte y Le permite al operario tener una mejor manipulación del gancho, gracias a su mango ergonómico. Producto de mucha utilidad en plantas de desposte, y carnicerías para facilitar la operación en los procesos.
	
Nombre del activo requerido (3):	CHAIRA REDONDA 13MM * 12 PULG \$58.577
Descripción técnica: sensibilidad y/o precisión de 0,01 gr	MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN: Acero y otras aleaciones DIMENSIONES: 13 milímetros x 12 pulgadas de largo
Justificación del activo:	Utensilio o accesorio que se emplea para asentar los filos de cuchillos u otros elementos de características similares. Su utilización es principalmente para uso en carnicerías, plantas de procesamiento cárnico, plantas de desposte, cocinas entre otros oficios que utilicen con frecuencia el cuchillo.

	
Nombre del activo requerido (4):	CUCHILLO DESHUESADOR 8 2259 ERGOGRIP DICK. \$110.000
Descripción técnica:	Marca: DICK Función: Realizar cortes. CONSUMIBLES QUE UTILIZA: Piedra para afilar y chaira.
Justificación del activo:	Cuchillo deshuesador, despiece o desgordador marca Dick, de procedencia Alemana. La dureza de su hoja alarga su vida útil. Mango ergonómico antideslizante de plástico. Cuchilla estable y resistente a la corrosión.
	
Nombre del activo requerido (5):	GUANTE EN ACERO \$500.000
Descripción técnica:	Cota de malla: • Hilo diámetro: 0,5 mm • Diámetro interior de los anillos: 3 mm • Diámetro ex
Justificación del activo:	Guantes de malla en acero inoxidable. El guante WILCO proporciona una protección contra los cortes y los golpes provocados por el uso de un cuchillo tradicional o de otra herramienta cortante manual.

	
Nombre del activo requerido (6):	MESA EN ACER INOXIDABLE CON ENTREPAÑO \$3.200.000
Descripción técnica:	Altura de 900 mm con tienen tornillos graduables que permiten una altura mínima de 850 mm. Dimensiones: Las dimensiones varían de acuerdo a las necesidades y
	requerimientos de los clientes. Mesa de trabajo pesado fabricada en acero inoxidable 304, alta resistencia al peso, con unos perfectos acabados por su calidad de construcción hace que sea un accesorio y elemento para toda una vida de trabajo
Justificación del activo:	Las mesas CI Talsa tienen acero inox 304 de alta calidad, sus uniones son realizadas con soldadura de cordón completa, y tienen refuerzo en omega para garantizar alta resistencia y vida útil.
	
Nombre del activo requerido (7):	GANCHO CARNICERO \$16.000 UNIDAD
Descripción técnica:	Ganchos para carnicería en forma de S para almacenar y/o exhibir de forma higiénica las canales y los bloques de carne
Justificación del activo:	Le permitirá a los asociados desarrollar labores propias de la actividad.



10. 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:



11. Firmas constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnostico

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	MAYENIS KARINA PADILLA DE LOS REYES	36490716 de San Diego, Cesar	

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	

ASESORIA TECNICA ESPECIALIZADA

10. LA UNIÓN OVINOS (Logo + Tarjetas de presentación + Volantes)





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 impulsora 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