



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



0. Información general de la unidad productiva

1. Periodo en el que se desarrolla el diagnóstico:	Por Definir
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACION DE PRIDUCTORES Y COMERCILAIZADIORES AMBIENTAELS DE MONTEGRANDE - ASOPROAM
3. Ubicación	Latitud:
	Longitud:
	Departamento, municipio y dirección:
	Cesar, Pueblo Bello. vereda monte grande finca vía del rosario
4. Número NIT (en caso de que aplique):	901.044.007.9
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Abastecedor de materia prima, (cultivadores de productos agrícolas, pecuarios, acuícolas, etc.)
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	línea de producción de plantas en viveros
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	Jhonny Daza
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	77177487
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3215376677
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	ihonnydaza12@hotmail.com
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	No poseen.
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	20
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	19
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	9



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio





**15. Número de mujeres víctimas de
desplazamiento forzado vinculadas a la
unidad productiva:**

9

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

La empresa Asociación De Productores Y Comercializadores Ambientales De Montegrando tiene como domicilio principal de su actividad la dirección, LUGAR MCP PUEBLO BELLO DPTO DEL CESAR VDA MONTEGRANDE en la ciudad de PUEBLO BELLO, CESAR.

La actividad principal de Asociación De Productores Y Comercializadores Ambientales De Montegrando es Actividades de otras asociaciones.

	<p>Convenio No.061 de 2021 Minicadenas Locales</p>	
	<p>Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio</p>	

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

Un total de 60 familias se agrupan en la Asociación de Productores y Comercializadores Ambientales de la vereda de Montes Grandes, Asoproam, para dedicarse a labores de jardinería, reforestación, poda, unidades de gallinas ponedoras y proyectos productivos agrícolas como siembra de árboles maderables caracolí, pereguetano, algarrobillo y pomarrosa; árboles frutales como limón, naranja y pomelo; así como plantas ornamentales como rosas, heliconias, helechos, claves, entre otras.

La asociación se encuentra ubicada en vereda del municipio de Pueblo Bello, departamento del Cesar. Desarrolla sus actividades administrativas en la vereda Montes Grandes, de municipio.

En su infraestructura el material predominante es la piedra y tierra; se tiene dificultad en cuanto al acceso a servicios públicos; servicio deficiente en agua y alcantarillado gas natural, recolección de basuras, servicio de internet.



De acuerdo con la información suministrada, se identifica la necesidad de activos para el fortalecimiento de la unidad productiva, ingresar a la comercialización de abono orgánico, oportunidad que se puede aprovechar por no sólo son fundamentales para mejorar la salud integral del suelo, sino, además, son una excelente fuente nutricional, capaz de reemplazar a los fertilizantes sintéticos

Al momento de la visita se pudo evidenciar que la empresa se encuentra en funcionamiento y que cumple con los requisitos de operación exigidos para el sector.

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

La iniciativa de ASOPROAM nació a raíz que los proyectos son aprobados con más facilidad cuando se está asociado para así garantizar proyectos en beneficio de la comunidad. En los patios de las casas de cada integrante se hacen las siembras teniendo en cuenta capacitaciones que hemos recibido del Sena y nuestra vocación para el campo.

En la actualidad comercializa productos arboles maderables (roble, cedro) frutales y ornamentales. Existe otra oportunidad que se viene manejando y es en la línea de Cacao y Café

	<p>Convenio No.061 de 2021 Minicadenas Locales</p>	
	<p>Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio</p>	

como productos productivos. La asociación cuenta actualmente con 8 clientes de orden local y regional, entre ellos la Alcaldía Municipio de Pueblo Bello.

Su factor diferenciador y generador de valor de cara a sus clientes son: ser el único vivero con concepto de Corprocesar y certificación del ICA para la producción de material orgánico. Además de la política de responsabilidad y producción amigable con el medio ambiente, la prohibición de tala de árboles, y apoyo a la reforestación, y la divulgación y promoción de capacitación ambientales.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

La asociación tiene identificados sus productos de alta rotación, su principal producto es la línea de árboles frutales como limón, naranja y pomelo; así como plantas ornamentales como rosas, heliconias, helechos, claves, entre otras.

Principales capacidades productivas y comerciales:

En la actualidad comercializa productos arboles maderables (roble, cedro) frutales y ornamentales. Existe otra oportunidad que se viene manejando y es en la línea de Cacao y Café como productos productivos. La asociación cuenta actualmente con 8 clientes de orden local y regional, entre ellos la Alcaldía Municipio de Pueblo Bello.

Su propósito: aprovechar la oportunidad de ingresar a la comercialización abono orgánico, con un potencial a corto plazo de por lo menos, 15 clientes, que pueden generar ingresos mensuales de 15 millones de pesos.

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

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

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



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



Requisito, trámite, registro o certificación del sector

Estado actual

Registro Mercantil Activo

Rut Activo

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

La asociación cuenta con 20 personas vinculadas que se dedican a la operación de la asociación. La modalidad de pago a personal es: por lo producido (a destajo), y no existe ninguna persona en la nómina administrativa.




La estructura organizacional está regida por una Asamblea, una Junta Directiva, un representante legal. Los temas financiera y de carácter contables los gestiona un profesional especializado que esta bajo la modalidad de prestación de servicios. Llevas los costos y gasto en la operación del negocio, de manera organizada entregando informes mensuales.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

En estos momentos no existe una estructura administrativa en la asociación, se delegan algunas funciones para darle tramite a los diferentes temas. No se miden las cifras de desempeño, pero de todas formas se vela por la seguridad industrial y salud ocupacional en la organización.

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

8. Oportunidades de negocio identificadas:

	<p>Convenio No.061 de 2021 Minicadenas Locales</p>	 
	<p>Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio</p>	

La asociación tiene identificados a nuevos clientes potenciales, para la línea de producción y comercialización de abono orgánico.

Existe claramente una posibilidad de crecimiento para el negocio al por mayor ya que este tipo de fertilizantes tienen una acción concentrada que se especifica únicamente en la necesidad de los cultivos, por lo que proporcionan una solución eficaz y rápida. Además, su absorción es fácil, rápida y funciona con la misma efectividad en los diferentes climas y tipos de suelos.

9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

Se ve la oportunidad de para la línea de producción y comercialización de abono orgánico. Estos abonos son de gran importancia en la agricultura, debido a que actúan como potenciadores de las características físicas, químicas y biológicas de los suelos.

La mayoría de estos desechos orgánicos se venden a granel, y en la zona muchos tienen pequeñas necesidades de abono orgánico. Se puede pensar en una estrategia de mini-marketing, aprovechando una red de venta directa.

10. Registro fotográfico:

Foto	Descripción
------	-------------

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



Asoproam, para dedicarse a labores de jardinería, reforestación, poda, unidades de gallinas ponedoras y proyectos productivos agrícolas como siembra de árboles maderables caracolí, peregruetano, algarrobillo y pomarrosa; árboles frutales como limón, naranja y pomelo; así como plantas ornamentales como rosas, heliconias, helechos, claves, entre otras.





Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



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

	Representante Legal de ASOCIACION DE PRIDUCTORES Y
Nombre completo	Documento de identidad
	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



Propietario(a) o Jhonny Daza 77177487 representante
legal de la unidad productiva

Equipo técnico:

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

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

Técnico
encargado del
diagnóstico de
la unidad
productiva

LUZ KARINA
CORZO

39460933

1. Resultados de la intervención:

1.1. Cierre de alianzas y/o acuerdos comerciales:

Nombre del comprador e información de contacto	Producto o servicio	Volumen de compra	Monto de compra	Temporalidad del acuerdo o alianza	Condiciones generales pactadas
ASOFRUVÉR LISANDRO MAESTRE	Abono Orgánico	20 TN AÑO	\$ 32.000 QUINTAL	ANUAL	Entrega Al Cliente En El Municipio De En Pueblo Bello

1.2. Resultados obtenidos por componente:



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



Componente	Descripción y cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
Productivo	El proceso de Transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió conocer el proceso producción de abono orgánico. Definitivamente la intervención con asesoría y maquinaria apoya el desarrollo de nuevos productos para el aprovechamiento de nuevas oportunidades de mercado.	

Comercial

Los impactos derivados de las transferencias de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con la caracterización de los clientes actuales, ampliación del portafolio de productos, la identificación de clientes potenciales, gestión de las relaciones con los clientes, identificación de los actores claves del mercado y los canales de promoción y venta direccionados a la proyección de la unidad a través de canales efectivos.



Financiera

El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas permitió establecer la estructura de ingresos y costos relacionados a la operación de la empresa, su análisis vertical, y la estructura de capital antes del fortalecimiento (activos y pasivos, principalmente, plan de inversión requerido a partir de las brechas identificadas (comerciales y productivas) y fundamentos de las herramientas financieras

Administrativa

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

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

Psicosocial

Socio-

empresarial

En el diagnóstico de entrada se logró identificar los siguientes aspectos por mejorar: gestión de alianzas, los valores organizacionales, identificación de roles, aspectos que inciden en la equidad de género.

Tratamiento profesional: Se realizan capacitaciones por medio de talleres lúdico – pedagógicos encaminados al cierre de brechas psicosociales desde las competencias blandas tales como:

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




-Taller el espiral: asociatividad.

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

Formalización

La unidad productiva se encontraba registrada en Cámara de Comercio, y se le instó a formalizar sus actividades y ser consciente de los documentos necesarios para la obtención de certificaciones y registros. Además de los beneficios inherentes al registro mercantil.

Con el avance del componente comercial se proyecta a incrementar la capacidad empresarial, relaciones y alianzas de la unidad productiva. **Resultados sobre el fortalecimiento de las relaciones productivas y comerciales de la minicadena local:**


	<p align="center">Convenio No.061 de 2021 Minicadenas Locales</p>	 
	<p align="center">Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio</p>	

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

2. Firmas constancia de evaluación de resultados:

Unidad productiva:

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

	Nombre completo	Documento de identidad	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	Jhonny Daza	77177487	

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



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio



Técnico
encargado del
diagnóstico de
la unidad
productiva

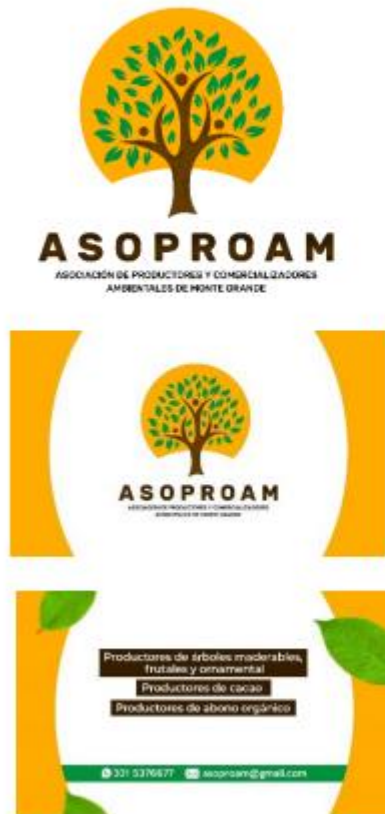
LUZ KARINA
CORZO

39460933

ASESORIA TECNICA ESPECIALIZADA

ASOPROAM diseño corporativo

9. ASOPROAM (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 impulsa dejando como evidencias del proceso herramientas como herramienta 15, que es un insumo que identifica las oportunidades de negocio, estima los beneficios y las necesidades para materializar dichas oportunidades



Una vez entregado los activos se realizó proceso de monitoreo y puesta en marcha en la que se pudo evidenciar la satisfacción frente a los activos productivos, los beneficios que estos tendrán a futuro con ello se impacta no solo las actividades productivas, financieras, comerciales, administrativas, socio-empresarial, estas a su vez generan un gran impacto a las familias que hacen parte de dichas unidades productivas, apuntando a la madurez empresarial y el crecimiento de las mismas.

Lecciones aprendidas

En el proceso de desarrollo del proyecto de Minicadenas Locales, se pudieron observar las siguientes lecciones aprendidas:

- La integración efectiva de los componentes frente a las necesidades que presentan cada una de las organizaciones resulta clave para garantizar el impacto en los aspectos productivos, financieros, administrativos, comerciales y socio empresariales.
- El seguimiento uno a uno en los diferentes componentes para las organizaciones que hacen parte o conforman este tipo de proyectos se convierte en un factor determinante en la motivación y compromiso permanente de los empresarios y sus equipos de trabajo a través del transcurrir de todas y cada una de las etapas de la implementación del proyecto. Lo anterior facilita el cumplimiento de las metas trazadas por el programa en sus organizaciones vinculadas.



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de diagnóstico de la unidad productiva



Documento de evaluación de resultados por unidad
de negocio