

0. Información general de la unidad productiva

1. Periodo en el que se desarrolla el diagnóstico:	25 de noviembre de 2022
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACION DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE CACAO Y PRODUCTOS AGRICOLAS DE PUEBLO BELLO CESAR
3. Ubicación	Latitud: 10° 24' 47" N
	Longitud: 73° 35' 18" W
	Departamento, municipio y dirección: Cesar, Pueblo Bello, calle 11 Cra 7ª No. 58
4. Número NIT (en caso de que aplique):	900182476 - 7
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Comercio al por menor de productos agrícolas para el consumo en establecimientos especializados
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Cacao
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	ARIAS MARTINEZ NICANOR
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	77028108
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3158784453
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	asoacapapb@gmail.com
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	80
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	78
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	19
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	18

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

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

- La infraestructura física en la que desarrolla las actividades productivas y comerciales está descrita de la siguiente manera, cumpliendo con los requisitos para su operación.

Distribución infraestructura física:

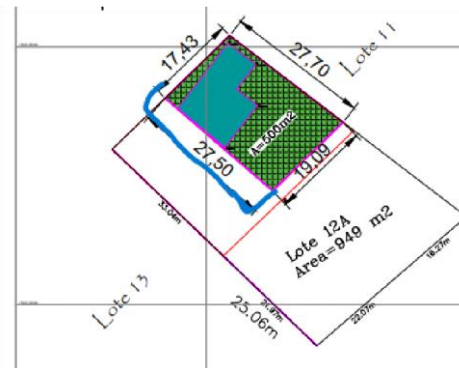
Espacio	Estado	Material principal
Oficina, sala de reuniones y cocina	En buen estado	Pared en ladrillo, piso baldosa.
Bodega de almacenamiento y salda de recibo de producto	En buen estado	Pared en bloque, piso en plantilla de cemento
Salón de secado al sol del producto	En buen estado	Enmallado, pared en ladrillo en obra gris, con piso en plantilla de cemento
Baterías sanitarias	En buen estado	Pared en ladrillo, piso baldosa.

El material predominante es en ladrillo a la vista, con piso predominante en baldosa, en buen estado. Cumple con las condiciones para la operación y llevar a cabo la actividad comercial y productiva.

Referente a los servicios públicos cuentan con servicio de energía eléctrica, no cuentan con servicio de gas y no tiene acceso al servicio de internet. Cuenta con tanque elevado de agua.

El área total de las instalaciones locativas de la unidad productiva es de 500 m², de los cuales 250 son área construida.





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 Asociación de Cultivadores y Comercializadores de Cacao y Productos Agrícolas de Pueblo Bello Cesar es una empresa dedicada al cultivo, transformación y comercialización de cacao en el municipio de Pueblo Bello, donde 80 familias víctimas

de la violencia le están apuntando al cultivo y procesamiento del cacao especial en el departamento; esta empresa ha logrado la intervención de distintas entidades gubernamentales y no Gubernamentales unan esfuerzos para sacar adelante el cultivo de cacao en esta zona del departamento.

Productos ofrecidos: Acapapb ofrece al mercado principalmente cacao seco (fermentado y secado) y está fortaleciendo la producción y comercialización del cacao transformado en chocolate.

Producción actual: Actualmente la asociación tiene una capacidad de producción de 22 toneladas de cacao, cabe resaltar que con una intervención en maquinaria y equipos de laboratorio se espera aumentar la producción a 240000 toneladas anuales.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- El producto de mayor representatividad en ventas es el cacao en pergamino seco; con una venta anual de 22 toneladas de cacao a \$8.300 el saco sujeto a cambios en el precio del mercado. Cada saco tiene 50 kilos. La zona de influencia comercial principal es el municipio de Pueblo Bello y sus principales clientes son: Armando Camilo, quien es asociado de Asociación de Cultivadores y Comercializadores de Cacao y Productos Agrícolas de Pueblo Bello Cesar, a quien le venden el 95% de la producción y la Federación Nacional de Chocolates, en menor proporción.
- Como aporte a los procesos de gestión ambiental, la asociación en convenio con Tayronaca construyeron cocinas ecológicas para bajar la tala de árboles y beneficiadores para que las aguas mieles de la producción no contaminaran las fuentes hídricas.
- Antes de presentarse la pandemia por el Covid 19, el productor entregaba el cacao seco en la Asociación, lo clasificaban y verifican de manera manual la calidad; identificando la humedad; para posteriormente venderlo a los clientes. En la actualidad, cada productor hace de manera individual el proceso y lo vende directamente en el mercado.

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

- Descripción producto principal: Caco seco en grano
- Capacidad de producción (cantidades/frecuencia)
- Ventas anuales: 22 toneladas de cacao a \$8.300 el saco sujeto a cambios en el precio del mercado
- Clientes principales: Armando Carrillo y Federación Nacional de Chocolates.
Ventas al cliente Armando Carrillo: 2 toneladas mensuales

Capacidad máxima productiva: En la actualidad se están comercializando 22 toneladas de cacao. Sin embargo, si los 85 productores producen con la tecnificación, fertilización, riego, asistencia técnica y las condiciones adecuadas para el cultivo, la producción aumentaría a 240 toneladas, es decir, 1 tonelada por área.

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

No estaban preparados para afrontar la pandemia, lo que afectó de gran manera la producción y comercialización. Los asociados en su mayoría no tenían acceso a los insumos para realizar las fertilizaciones, aplicar plaguicidas, insecticidas; ocasionando un cacao de baja calidad. Las ventas disminuyeron a 10 toneladas anuales. Es decir, una disminución del 50%.

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

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



Convenio No. **061** de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Clase Marca 30 derivados del cacao	Tramite
Clase senderismo sostenible	Trámite

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

- La toma de decisiones la realizan en común acuerdo con los miembros de la Asociación, y la estructuración de costos y fijación de precios se efectúa con los precios que la Federación Nacional de Chocolates de manera semanal. Para el registro pertinente cuentan con una contadora ocasional que realiza los balances, reportes.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

- Descripción del recurso humano de la unidad productiva (incluir flujograma). Nicanor Martínez: Representante Legal Rocío Pulido Rodríguez: Secretaria
Vicepresidente: Julia Sepúlveda Quiroz
Tesorero: Pablo Arias Chona
Junta de vigilancia: Conformada por 4 asociados.
Jurídica: Natalia Romo
Técnico en marketing: Juan David Arévalo Pulido.
Técnico en sistemas: Said David herrera

Tienen líderes por zonas, en la zona de santana: Aldemar Estrada
Zona de Palmarito: José Navarro
Zona de Costa Rica 2: Loida becerra
Zona de San Quintín. Florentino Ramos Zona de puerto López: Yuris Arias

- Habilidades emprendedoras del equipo:
 - Construcción y gestión de equipos de trabajo
 - Proyección de planes de crecimiento
 - Asociatividad
 - Resolución de conflictos
 - Liderazgos para la incidencia en el desarrollo económico territorial (con perspectiva de género y relevo intergeneracional).
 - Generación de confianza

8. Oportunidades de negocio identificadas:

- En consecuencia, de la participación de ruedas de negocios y ferias empresariales en Bogotá, se ha realizado contacto con las siguientes empresas, las cuales son considerados como clientes potenciales:
Casa Luker
Cacao Hunters



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.

Brechas productivas

Requerimientos solicitados	Brechas identificadas
Detector de humedad Una clasificadora de granos de cacao Gramera Una báscula electrónica Adecuación del cerramiento área de producción.	Se identificaron los siguientes hallazgos: Se identificó que la empresa no cuenta con implementos de laboratorios para realizar el proceso de selección y análisis del grano de cacao de los asociados. La empresa tiene una capacidad de producción actual de 240.000 toneladas y solo está procesando 22000, debido a que no cuentan con la maquinaria e insumos adecuados para realizar los procesos. La asociación no cuenta con implementos de laboratorio, que le permitan controlar la calidad y el proceso de fermentación de cacao. La asociación realiza el proceso de transformación de cacao a chocolate y lo comercializa en eventos como ferias empresariales y ruedas de negocio. Sin embargo, el proceso es realizado de manera artesanal.

Brechas comerciales

Brechas identificadas
No cuentan con los implementos necesarios para realizar el proceso de identificación de calidad, lo que afecta directamente la comercialización y rentabilidad del producto. No tiene diseño de imagen corporativa. No cuenta con canales alternativos de comercialización

Teniendo en cuenta los hallazgos encontrados y la brecha identificada (Baja capacidad de producción debido a que no cuenta con implementos de garanticen la calidad del grano) se debe de intervenir en la implementación de un sistema de beneficio colectivo del cacao y la implementación de un laboratorio de calidad del producto, con la compra de los equipos descritos anteriormente.

Con la inversión descrita anteriormente, se podrán obtener los siguientes resultados:



Convenio No. **061** de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Se tendrá la posibilidad de negociar precio diferencial con los clientes; garantizando al cliente un grano con excelentes condiciones y características.

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 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



Convenio No. **061** de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva

**ARIAS MARTINEZ
NICANOR**

77028108

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	

0. Resultados de la intervención:

0.1. 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
--	---------------------	-------------------	-----------------	------------------------------------	--------------------------------



Convenio No. **061** de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Federación Nacional de Chocolates. Cacao Seco 22 TONELADAS \$198.000.000 ANUAL

Casa Luker.

Cacao Hunters

El producto mayor representatividad en ventas es el cacao en pergamino seco; con una venta anual de 22 toneladas de cacao a \$9.000 el saco sujeto a cambios en el precio del mercado.

Cada saco tiene 50 kilos. La zona de influencia comercial principal es el municipio de Pueblo Bello y sus principales clientes son: Armando Camilo, quien es asociado de Asociación de Cultivadores y Comercializadores de Cacao y Productos Agrícolas de Pueblo Bello Cesar, a quien le venden el 95% de la producción y la Federación Nacional de Chocolates, en menor proporción.

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

0.2. Resultados obtenidos por componente:

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



Convenio No. 061 de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Productivo

Se identificó que la empresa no cuenta con implementos de laboratorios para realizar el proceso de selección y análisis del grano de cacao de los asociados.

La empresa tiene una capacidad de producción actual de 240.000 toneladas y solo está procesando 22000, debido a que no cuentan con la maquinaria e insumos adecuados para realizar los procesos.

La asociación no cuenta con implementos de laboratorio, que le permitan controlar la calidad y el proceso de fermentación de cacao.

La asociación realiza el proceso de transformación de cacao a chocolate y lo comercializa en eventos como ferias empresariales y ruedas de negocio. Sin embargo, el proceso es realizado de manera artesanal.

Comercial

No cuentan con los implementos necesarios para realizar el proceso de identificación de calidad, lo que afecta directamente la comercialización y rentabilidad del producto.

No tiene diseño de imagen corporativa.

No cuenta con canales alternativos de comercialización



Convenio No. 061 de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Financiera

A nivel administrativo la unidad productiva, establece los proceso financieros acordes a la naturaleza del negocio, establece diferencia entre costos y gastos de la operación del negocio, no tiene dificultades al determinar cada uno de estos aspectos. Realizan control de sus costos fijos, como el pago de servicios públicos, pago de mano de obra y demás; los costos variables

Administrativa

La unidad productiva presenta una estructura organizativa jerárquica, trabajando por sistema de funciones por cargo tanto administrativo, como producción financiero y de ventas. Actualmente cuenta con 5 personas dedicadas al proceso de operación de la unidad productiva, las cuales cuentan con salario establecido y con prestaciones sociales a cargo de la empresa. Para el sistema de toma de decisiones se establece un comité a cargo de la representante legal y gerente de la empresa.

**Psicosocial
empresarial**

-

Socio-

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 tales como: -Taller presentación personal: expresión fácil y corporal, vestimenta adecuada.

Video ¿qué es eso? reflexión
-Entrevista de trabajo: diferencia entre actitud y aptitud (simulacro de entrevista loca y entrevista adecuada).
-Equidad de género: diferencia entre equidad e igual de género. Video reflexivo: la tortilla volteada -Taller el espiral: asociatividad.

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.

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

- 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:



Convenio No.061 de 2021
Minicadenas Locales

Documento de diagnóstico de la 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	ARIAS MARTINEZ NICANOR	77028108	

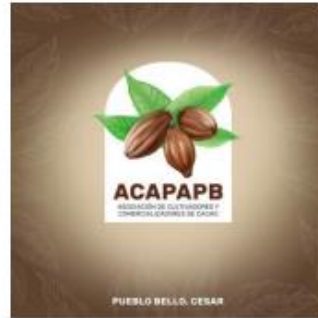
Equipo técnico:

La información consignada en el marco de este documento se basa en la recolectada por el técnico de

	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

12. ACAPAPB (Logo + Tarjetas de presentación + Pendón)



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 impulsada 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



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.