

0. Información general de la unidad productiva

1. Periodo en el que se desarrolla el diagnóstico:	28/11/2022 11:50: A. m.	
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACION AGROPECUARIA DEL COPEY AGROCOPEY.	
3. Ubicación	Latitud:	
	Longitud:	
	Departamento, municipio y dirección:	Cesar, Valledupar, Calle 7ª # 23-22 Nueva Esperanza
4. Número NIT (en caso de que aplique):	900.450.883-1	
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Elaboración y comercialización de granos en molienda y trillados	
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Maíz Trillado, y legumbres (Frijol Rojo y Cabecita Negra)	
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	SALLI DITTA HERNANDEZ	
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	49.792.945	
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	312-301-6679	
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	sallyditta@outlook.com	
11. Links redes sociales de la unidad productiva:		
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	14	
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	10	
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	7	
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	5	
1. Descripción de la minicadena local a la que pertenece la unidad productiva:		

La Unidad Productiva "ASOCIACION AGROPECUARIA DEL COPEY AGROCOPEY" hace parte de la cadena productiva transformación de productos agrícolas, mediante el proceso de Cultivo, cosecha, secado, trillado, empaçado y comercialización de cereales; dentro de su actividad económica se encuentra principalmente El Procesamiento y comercialización de Maíz trillado y Frijoles. No se identifica a la unidad productiva con un encadenamiento productivo con otras unidades productivas.

El principal reto dentro del eslabón de la cadena productiva, que hace parte esta unidad es el aumento de la capacidad de producción para suplir con la demanda, exigida en el mercado actual de los principales productos ofrecidos por esta empresa.; así como el proceso de agregación de valor comercial a los productos agrícolas ofrecidos por la empresa para suplir las necesidades de los consumidores finales.

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

La unidad productiva desarrolla sus actividades en un inmueble comercial en modalidad de arriendo, ubicado en la ciudad de Valledupar en la dirección Calle 7ª # 23 -22 Barrio Nueva Esperanza, este inmueble esta construido con paredes de ladrillos, recubiertos con cemento, los pisos son de concreto y los techos están construidos que cumplen con los requerimientos de producción.

Este inmueble cuenta con área de bodega, y área de procesamiento, tiene un área de producción de 50 metros cuadrados. Las instalaciones no están 100% terminadas, pero cumplen con los requerimientos mínimos para realizar el proceso productivo. El proceso de cultivo lo realizan en el corregimiento de Badillo del Municipio de Valledupar y En terrenos del municipio de El Copey; cuentan con un área sembrada de 4 hectáreas de maíz y tiene alianzas comerciales para el proveedor de frijol rojo y cabecita negra.

Este inmueble, cuenta con todos los servicios públicos y acceso tanto para los clientes como para el personal que labora en él; no se evidencia requerimiento de intervención en que requiera la unidad productiva en sus instalaciones.

3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

La unidad productiva "ASOCIACION AGROPECUARIA DEL COPEY AGROCOPEY." es una empresa que realiza el proceso de cultivo, cosecha, secado y trillado del maíz y la comercialización de productos como el frijol rojo y el cabecita negra. La empresa apunta su propuesta de valor al proceso de trazabilidad de la producción, donde garantizan un producto inocuo para el consumo humano, implementando prácticas de cosechas amigables con el medio ambiente y con reducida utilización de fertilizantes y productos químicos que puedan alterar el proceso de crecimiento de la cosecha.

Además, dentro de su oferta de valor como unidad productiva, que lo diferencia de sus principales competidores, es la innovación en el empaque del producto final, donde se está dejando de vender en embalajes como el saco, para la utilización de nuevas presentaciones con empaque en bolsa selladas para poder llegar a muchos mas clientes potenciales.

Así mismo, la empresa cuenta con un sistema de comunicación definido, para la atención de clientes y proveedores, presenta un canal de comercialización variado, donde ofrece la posibilidad de compra directa al consumidor final y tiene otros canales de comercialización de grandes superficies que le permiten llegar a muchos mas clientes potenciales.

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

La unidad productiva tiene definido y establecido sus procesos productivos, y realiza actividades que le permiten tener un aseguramiento de la calidad de los productos elaborados. Dentro de su portafolio de productos establecido, presenta dos productos de mayor representatividad en la ventas totales de la unidad productiva, los cuales son el Maíz trillado que tiene una representación de alrededor de 75% de las ventas total y el frijol rojo y cabecita negra, que tiene un representación del 25% de las ventas totales; estos productos tienen un alto grado de competitividad en el mercado local, donde tienen una diferenciación de sus principales competencias por las mismas.

Actualmente la empresa cuenta con sistema de producción basados en la siembra de 4 hectáreas de maíz, el cual tiene un promedio de duración del cultivo de 150 a 170 días, lo cual han tenido un promedio de cosecha de 2.8 toneladas por hectáreas sembradas, para un total de 11.2 Toneladas por cosecha, realizando dos cosechas al año. Estos productos tienen un alto flujo de clientes donde se tiene una oferta en promedio de 22.4 toneladas de Maíz de manera anual y un promedio de 5 Toneladas de frijol al año. El proceso de cosecha lo realiza en tierras de los asociados y el proceso de secado y trillado lo realizan de en forma de maquila, debido a que no tienen una maquina trillado para poder aumentar su capacidad de producción y incremento de la ganancia del producto.

La empresa actualmente esta implementado proceso ambientales amigables con su entorno, hace procesos de reciclaje en sitio de operación; la empresa tiene poca capacidad de producción, y sobrecosto en el proceso productivo, debido a que no cuenta con maquinaria requerida para el proceso de trillado del maíz, y le toca realizar un proceso de maquila, lo que ocasiona un incremento del 35% de los costos de producción. Así mismo el proceso de empackado lo realizar de manera manual aumentando el tiempo de empaque y la disminución de la capacidad instalada hombre que tiene disponible la unidad productiva.

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

La unidad productiva cuenta con dos principales productos:

1. **Maíz trillado:** Maíz blanco, seco y trillado para el consumo humano, utilizado para la elaboración de masas y harinas a base de maíz; la unidad productiva cuenta con un proceso productivo establecido, tiene una capacidad instalada en cuanto a cultivos de producir 22.4 Toneladas de maíz blanco de presentación a granel, principalmente empacado en bultos de 25 Kilos cada uno. Tiene un precio de venta de \$2.200 Pesos por Kilo; actualmente la unidad productiva está trabajando en maquila para el proceso de trillado, lo que ocasiona un incremento del 35% de los costos de producción de la empresa. Según lo indagado, se está dejando de tener un aumento en las ventas del 35% debido que podrán disminuir los costos de producción y tener mayor capacidad para procesar más materia prima de otras unidades productivas que requieran el servicio de trillado.

Adicionalmente se está buscando incursionar en nuevas presentaciones del producto que le permitirán tener nuevos mercados y clientes potenciales, se busca incursión en presentación de bolsa plástica sellada en unidades de kilogramos, para ser distribuidos en tiendas de barrios.

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

Las medidas adoptadas tuvieron la principal afectación de la unidad productiva fue la disminución en las ventas, afectando su capacidad de aprovisionamiento de materia prima y por tanto comercialización de los productos ofrecidos por la empresa. Para superar estas medidas para la contención del COVID-19, la unidad productiva fortaleció los canales de comercialización digitales, ofreciendo por todos los medios digitales posibles los productos en servicio a domicilio. Esto pudo contrarrestar la disminución de ventas por el confinamiento de los clientes potenciales.

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

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
Registro Mercantil	Activo
RUT	Activo

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

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.

A nivel administrativo la unidad productiva, establece los procesos 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 están dados por la adquisición de materiales primas principales como son la leche, azúcar, frutas, pulpas de frutas y otros.

Además, llevan un control de gastos dependen del pago de administrativos y papelería, se tiene claridad de la relación con 3 proveedores minoristas a los cuales se les paga de forma inmediata una vez se adquieren los insumos que le ofrecen a la unidad.

No cuentan con estrategias financieras a corto y mediano plazo, los procesos de fijación de los precios están basados en el cálculo de los costos fijos y variables y los gastos; aumentando un 15% de rentabilidad para la empresa. No tienen un sistema de indicadores financieros que les permitan tomar decisiones en cuanto a procesos productivos y comerciales.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

La unidad productiva, tiene establecido los roles y cargos dentro de su equipo de trabajo, están basados en un proceso organizativo funcional, donde hay una estructura base de jerarquía. El personal que compone la unidad productiva cuenta con habilidades y actitudes requeridas para los procesos de producción, cuentan con certificado de Buenas prácticas de manufactura y están cualificados para ocupar cada cargo de la unidad productiva.

Cabe resaltar que la unidad 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 en la organización; Se identifica que el personal asociado a la organización cuenta con capacidades de asociatividad, resolución de conflictos y generación de confianza, así mismo se identifica la necesidad de mejora en capacidades de liderazgo y gestión de alianzas.

8. Oportunidades de negocio identificadas:

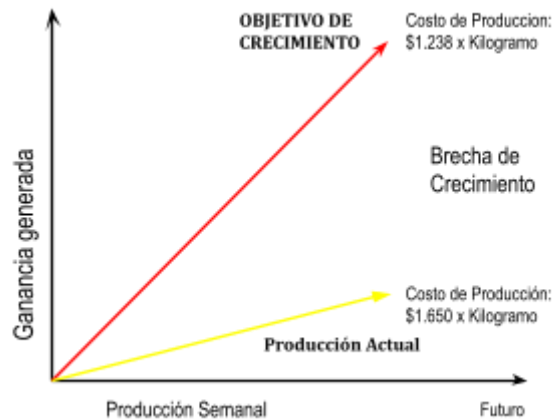
La unidad productiva, dentro de su estrategia comercial, cuenta con un aliado principal que es el señor Darwin Bayuel Donado, el cual se tiene una alianza comercial para el suministro de 15 Toneladas de maíz Trillado al año, por valor de \$2.200.000. Este potencial comprador exige calidad del producto, empaque en bolsa, registro Invima y código de barras. Cabe resaltar que se tienen más negociaciones con otros aliados comerciales pero no se han podido establecer porque la unidad productiva no cuenta con la capacidad de producción de la demanda de este producto.

9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

De acuerdo con el diagnóstico realizado y a la visita en sitio realizada, se determino que la unidad productiva, presenta una brecha productiva y es el fortalecimiento de sus procesos productivos, mediante la implementación del proceso del proceso de trillado y empaclado del maíz blanco, para disminuir los costos de producción y el aseguramiento de los estándares de producción, así como la apertura de nuevos canales de comercialización de los productos ofrecidos.

Con la identificación e intervención de esta brecha productiva, se podrá mejorar los proceso productivos de la empresa, en el proceso de Trillado y empaque de los productos ofrecidos, garantizado la calidad de los productos, disminuyendo el costo de producción en un 25%; adicionalmente mejoraría la estructura comercial de la empresa, debido a que se podrá incursionar en nuevos mercados teniendo disponibilidad de producto para suplir la demanda de los potenciales clientes.

Se identifica que la unidad de negocio requiere de asesoramiento en el manejo de la maquinaria industrial y asesoría en temas comercial para cerrar las brechas anteriormente mencionadas.



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:



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

Foto del (la) propietario(a) y técnico encargado del diagnóstico:

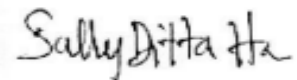


11. Firmas constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico

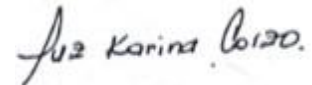
Unidad productiva:
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva
Equipo técnico:

**SALLI DITTA
HERNANDEZ**

49.792.945



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	

CIERRE DE BRECHAS

AGROCOPEY

Logo, tarjetas de presentación, dossier



AGROCOPEY (Logo + Pendón + Tarjetas de presentación)



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



SOCI