

0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico:	28/11/2022 12:10:21 p. m.	
2. Nombre de la unidad productiva:	Fundación Diana Marcela	
3. Ubicación	Latitud:	
	Longitud:	
	Departamento, municipio y dirección:	Cesar, Valledupar, Calle 16B 19B 24 Barrio Dangond
4. Número NIT (en caso de que aplique):		
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Elaboración de productos lácteos y bebidas néctar a base de frutas	
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Yogur y Néctar de Fruta	
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	EIDIS PATRICIA CARDOZO QUIRÓZ	
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	49.739.175	
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	310-364-3162	
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	Fundaciondimar@hotmail.com	
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:	2	
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	1	

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

La Unidad Productiva “Fundación Diana Marcela” hace parte de la cadena productiva transformación de productos agrícolas, enmarcados en el sector agroindustrial; dentro de su actividad económica se encuentra principalmente El Procesamiento y conservación de fruta- Elaboración de jugos de frutas y la elaboración de derivados lácteos como el Yogur; no se identifica a la unidad productiva con un encadenamiento productivo con otras unidades productivas.

El principal reto dentro des eslabón de la cadena productiva que hace parte esta unidad productiva, es el aumento de la capacidad de producción para suplir con la demanda exige el mercado actual de los principales productos ofrecidos por esta empresa.

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 16B # 19B -24 Barrio Dangond, este inmueble esta construidos con paredes de ladrillos, recubiertos con cemento y pintura epóxica, los pisos son de concreto recubiertos con baldosas de cerámica y los techos están construidos que cumplen con los requerimientos de producción. Cuenta con un área de producción de 65 metros cuadrados; la empresa cuenta con registro Invima, lo que garantiza que las instalaciones cumplen con los requerimientos mínimos para la elaboración de productos alimenticios destinados para el consumo humano.

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 “Fundación Diana Marcela” es una empresa que realiza la elaboración y comercialización de productos como el néctar de fruta y derivados lácteos como el yogur; esta unidad tiene como propuesta de valor hacia sus potenciales clientes, la no utilización de aditivos y conservantes ultra procesados, lo que permite ofrecer un producto más saludable, generando un mayor bienestar para el consumo directo de los clientes. Además, dentro de su oferta de valor como unidad productiva, que lo diferencia de sus principales competidores, es la innovación en mezclas de productos naturales como la utilización del cristal de sábila para la mezcla de sabores en el néctar con frutas como la maracuyá, el mango y la naranja; este segmento de producto esta dirigido especialmente a los clientes que buscan tener un cuidado de su salud, consumiendo este tipo de productos.

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, los cuales los tiene actualmente estandarizados 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 yogur que tiene una representación de alrededor de 35% de las ventas total y el néctar de frutas que tiene un representación del 20% de las ventas totales; estos productos tiene un alto grado de competitividad en el mercado local, donde tienen una diferenciación de sus principales competencias por las mismas características que ofrece el producto, como son, el sabor, olor, presentación y diseño del envase.

Estos productos tienen un alto flujo de clientes donde se tiene una oferta en promedio de 1.980 unidades de yogur en presentación de 200 ml diaria, y 1.800 unidades de néctar de fruta en presentación de 500 ml de manera semanal.

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, debido a que tiene un flujo de proceso discontinuo en el proceso de pasteurización de los productos; además tiene poca capacidad de almacenamiento debido a que no cuenta con cuarto frio y el proceso de almacenaje lo realiza en neveras tipo industrial lo que limita su capacidad de almacenamiento y dificulta el proceso logístico de la empresa.

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

La unidad productiva cuenta don dos principales productos:

1. **Yogur:** Producto Lácteo obtenido mediante la fermentación de la leche, con apariencia cremosa y con adición de saborizantes de frutas y frutas naturales; la unidad productiva cuenta con un proceso productivo establecido, tiene una capacidad instalada en cuanto a maquinaria de producir 1.980 unidades de presentación de un 200 ml de manera Diaria, tiene un precio de venta de \$1.200; actualmente la unidad productiva está trabajando al 100% de su capacidad instalada de producción. Según lo indagado, se este dejando de tener un aumento en las ventas del 50% debido a esta poca capacidad de producción. Este producto representa el 35% de las ventas totales que tiene la empresa de manera anual.

2. **Néctar de Fruta:** Producto elaborado a base de pulpa de fruta natural, mediante un proceso de pasteurización y mezclado, con adición de alimentos saludable como el cristal de sábila. Para la elaboración de este producto, cuentan con un sistema de producción establecido y maquinaria

idónea para el proceso; actualmente tienen una capacidad de producción instalada de 1.800 unidades semanales en presentación de 500 ml; tienen una frecuencia de venta diaria y ofrecen este producto al consumidor final por valor de \$3.500 la unidad. Según lo indagado, se está dejando de tener un aumento en las ventas del 40% debido a esta poca capacidad de producción. Este producto representa el 20% de las ventas totales que tiene la empresa de manera anual

Adicional, la unidad productiva cuenta con un portafolio amplio de sus productos, ofrece diversos canales de comercialización, como son punto de venta directa y distribución a través de grandes superficies.

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
Registro Invima	Activo
Código de Barra	Activo
Registro de Marca	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 proceso de fijación de los precios están basado en el calculo de los costos fijo y variables y los gastos; aumentando un 15% de rentabilidad para la empresa. No tienen un sistema de indicadores financieros que le 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 basado 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 proceso 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:

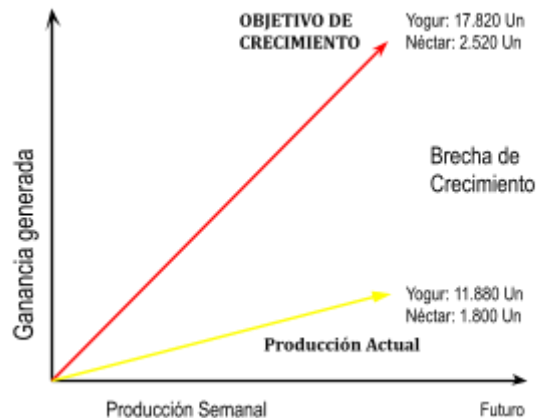
La unidad productiva, dentro de su estrategia comercial, cuenta con un aliado principal que es la alcaldía de Chibolo el cual se tiene una alianza comercial para el suministro de 1.980 unidades de yogur de 200 ml diario, con un precio de venta de \$1.200 por unidad. Este potencial comprador exige calidad del producto, empaque en bolsa, registro Invima y código de barras. Cabe resaltar que se tienen más negociaciones con otros aliados comercial 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 capacidades productivas, mediante el aumento de la capacidad instalada de producción, mejoramiento y garantizarían de los estándares de producción, así como el aseguramiento de los 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 fermentación y pasteurización de los productos ofrecidos, garantizado la calidad de los productos y pasando de tener una capacidad de producción diaria de 1.980 unidades de yogur diaria a 2.970 unidades; y el néctar de fruta se podrá aumentar la capacidad de producción de 1.800 unidades semanales a 2.520 unidades semanales; lo que mejoraría la estructura comercial de la empresa, 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):



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
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	EIDIS PATRICIA CARDOZO QUIROZ	49739175	

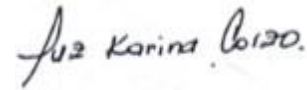
Equipo técnico:

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
Alcaldía Municipal de Chibolo Magdalena; es una entidad gubernamental que realiza contratación para el suministro de alimentos a niños de colegios públicos del municipio. Realiza la compra a través de intermediarios como uniones temporales y/o empresas contratistas.	Yogur de Bolsa	1980 unidades	\$ 1.200.000	DIARIO	Presentan una alta demanda de productos Yogur de fruta, con presentación en bolsa de 200 ml, con una cantidad de compra de 1.980 unidades diarias de este producto.

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

0.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción v cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
Productivo	<p>Actualmente el proceso de fermentación v pasteurización de los productos se realiza en una marmita tipo industrial a gas. con capacidad para 1.000 Litros: en esta se realiza todos los productos ofrecidos en el portafolio de la unidad productiva: adicional a este se cuenta con máquinas empacadoras con capacidad de 1.000 unidades por hora. el cual se está usando a un 65% de su capacidad instalada. por la falta de producto terminado. Todos los procesos de la empresa están estandarizados v tiene su cuello de botella en la capacidad instalada de la marmita.</p>	
Comercial	<p>Presentan una alta demanda de productos Yogur de fruta, con presentación en bolsa de 200 ml, con una cantidad de compra de 1.980 unidades diarias de este producto.</p> <p>Se tiene un precio de venta de \$1.200 pesos por unidad.</p> <p>Actualmente este cliente tiene que recurrir a otros proveedores para suplir la demanda de este producto.</p> <p>Se cuenta con otros clientes potenciales que son el mercado de Estados Unidos, en el Estado de Florida; actualmente se esta realizando estudio de mercado donde se ha tenido</p>	

aceptación del producto néctar de fruta, el cual se estima una demanda de 19.000 unidades de producto en presentación de 500 ml de manera mensual.

Financiera

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

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 igualdad 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:

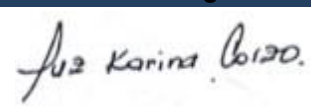
Unidad productiva:

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	EIDIS PATRICIA CARDOZO QUIRÓZ	49.739.175	

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	LUZ KARINA CORZO	39460933	

ASESORIA TECNICA ESPECIALIZADA

DIMAR Logo, tarjetas de presentación, dossier



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

