

0. Información general de la unidad productiva

1. Periodo en el que se desarrolla el diagnóstico:	24/ 11/ 2022 13:25 P.M
2. Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRUTAS Y VERDURAS DEL CÉSAR APROFRUVER
3. Ubicación	Latitud: 10.373214
	Longitud: 73.455062
	Departamento, municipio y dirección: Cesar-Pueblo Bello, Vereda Pablico Lote No. 9
4. Número NIT (en caso de que aplique):	
5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	Cadena productiva del cacao Nivel 1
6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Venta y comercialización Cacao seco
7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	Elisandro Maestre Botello
8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	77,090.446
9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3162538922
10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	aprofruver@gmail.com
11. Links redes sociales de la unidad productiva:	No utilizan redes sociales
12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	30 asociados
13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	30 personas
14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	11
15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	11

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

- La razón social esta definida por la actividad de procesamiento de primer nivel sin grandes cambios en el producto de cacao, el cual es fermentada y deshidratada para su comercialización, Teniendo en cuenta el rol que ocupa dentro de los eslabones de la cadena de valor se encuentra como procesadores y distribuidores; Reportando que en el ejercicio de sus actividades comerciales se comercializaron un valor promedio de cacao seco de 9146 kg en el año 2021; así mismo, 10,457 kg. Además, sostiene encadenamientos productivos con la empresa Nacional de chocolates quien produce derivados del cacao.

Como prospectiva de crecimiento el emprendimiento en la actualidad se encuentra en la fase de adecuaciones de infraestructura para dotación y puesta en marcha de dos (2) líneas de producción en caminadas a la transformación del cacao, brindándole valor agregado para la obtención de chocolates de mesa y chocolate en polvo; además, de un punto de comercialización de sus productos, lo cual le permitiría la integración vertical mediante fases sucesivas de la actividad principal, desde la producción de la materia prima hasta la etapa final que incluye venta directa al consumidor, generando con ella grandes oportunidades de fortalecimiento y competitividad, teniendo en cuenta que en la actualidad no se distingue competencia frente a la iniciativa de negocio.

Cosecha Postcosecha	Fermentación	Secado -Distribución
		

- Dentro de la minicadena la unidad productiva vinculada trabaja con campesinos ubicados en la zona rural del municipio de Pueblo Bello.

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

- La actividad en la actualidad se realiza a través de la dinámica de venta de producto con un nivel de transformación 1, desarrollado por los campesinos, esta es recolectada por el camión de servicio público de la comunidad de pueblo Bello, lo cual se encarga de recoger los productos agrícolas de la región, este a su vez lleva el producto hasta el punto de compra de la nacional de Chocolates.

La sociedad cuenta con una infraestructura en construcción cuya iniciativa es tener un punto de acopio para desarrollar: compra de cacao, para la producción a escala industrial de los productos derivados del cacao, a su vez se proyecta un punto de venta directo de dichos productos para incentivar el turismo de la comunidad de pueblo Bello.

En termino de medidas, la dimensión total es de 10 mts x 28 mts = 280 mts² (280 metros cuadrados) Es una infraestructura construida en concreto, con mayas galvanizadas y techo en laminas y ángulos de hierro, cuenta con puntos de instalaciones eléctricas, los cuales se verifican tablero para instalación de luz a 220 voltios y 110 voltios, con sus respectivos tomacorrientes ubicados y distribuidos. La propiedad es en comodato de la sociedad por parte de la Señora Katherine Mesa Castillo, socia de la unidad productiva, víctima del conflicto. En la actualidad no se cuenta con

puntos de acopio, distribución y/o comercialización. En cuento a la cobertura de servicios públicos, no se cuenta con servicios públicos

Figura 1 Imagen de infraestructura en etapa de adecuación Aprofruver



3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

La unidad expresa que conoce la oferta de valor de su producto, el cual se inclina a la obtención de pulpa de cacao para su posterior fermentación y des hitación, para su posterior distribución; además, distingue su capacidad de producción antes de comprometerse en un acuerdo comercial. Por otro lado, la empresa identifica como clientes a la empresa Nacional de chocolates con un sistema de fijación de precios y expresan que estos se fijan bajo el costo, donde cada 8 días varía el valor/kg. Durante mayor cosecha esta puede tener un valor de \$7000- \$8000 / kg. La negociación se hace directamente en la ciudad de valledupar sin necesidad de intermediario.

Dentro de la propuesta de valor esta ser la primera empresa de la comunidad en procesar cacao industriales mediante a transformación de nivel 2 y 3, generando verdadero valor agregado al cacao para crecer como productos 100% de la región con el desarrollo de Chocolate de mesa, en polvo, manteca de cacao. Descripción de la oferta de valor de la unidad productiva con relación a sus competidores, proveedores, distribuidores y clientes.

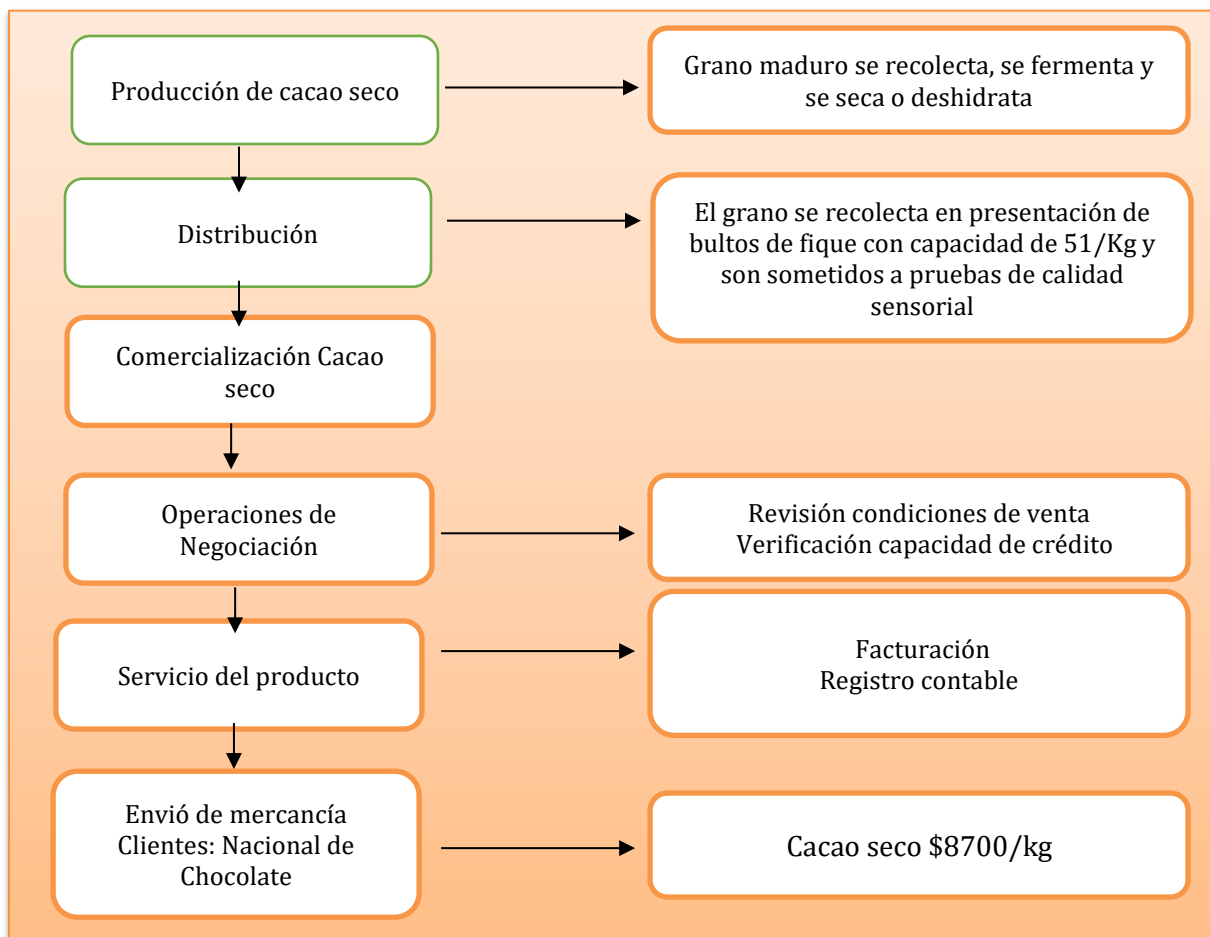
- Clientes son la nacional de chocolates y actualmente están en negociaciones y se identifica como aliado comercial Aborigen cacao, Ubicado en Bogotá DC.
- Como Competencia identifican asociaciones del territorio quienes se dedican a la amisma actividad como son Tayronaka, Asoseineko; Akapapb; Anei,

4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- Se comercializa pulpa de cacao seco, los cuales tienen una mayor producción noviembre hasta febrero, se comercializa pulpa que previamente es fermentada, se somete a un secado artesanal, y se entrega a la Nacional de chocolate, en las presentaciones de cacao premium y cacao normal, el cual se distribuye en sacos con un gramaje de 51 kg en sacos de fique (recomendaciones técnicas para que este por humedad no se fermente o genere propiedades sensoriales no apta para el desarrollo de su producción),
- Dentro de los retos se ha pensado en la necesidad de posesionar sus productos y para ello requieren de elementos, instrumentos y maquinarias (guillotina para el control de calidad del grano de cacao; una secadora para el grano de cacao, una Gramera de sensibilidad mínima hasta 500 gr) que puedan servir de apoyo en la transformación del cacao. Para la comercialización se requiere un equipo de computo para poder realizar las operaciones comerciales, registrar los inventarios, llevar un plan logístico, la contabilidad entre otros propios de las actividades de la asociación. Requieren una asesoría de un especialista en el tema comercial y financiero para la puesta en marcha y posicionamiento de su producto mediante un punto de venta directo.
- Descripción e identificación de retos y oportunidades asociados a flujos, planeación, optimización y gestión de producción y comercialización (incluyen procesos logísticos y de distribución en encadenamientos hacia atrás y adelante).

Figura 3. Análisis gráfico de los flujos de producción y comercialización



Nota: incluir análisis gráfico de los flujos de producción y comercialización.

4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO compra (PS)	AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO Ventas	ENTRADA Y SALIDAD DE AÑO 2021
\$ 6600	\$7800	9146 kg
AÑO 2022 PRECIO PROMEDIO compra (PS)	AÑO 2022 PRECIO PROMEDIO Ventas	ENTRADA Y SALIDAD DE AÑO 2021
\$7500	\$8700	10.457 kg

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

- Bajo la producción y las ventas, se perdió el producto en grandes cantidades, las pérdidas económicas fueron un desaliento para el campesino, no había clientes interesados.
- Dentro de las acciones desarrolladas se desplazaron hasta las fincas a la búsqueda del cacao, se pagaba la producción directamente en la finca a un precio relativamente bajo por afectaciones de la oferta y la demanda.

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

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
RUT	Tiene RUT
Registro mercantil	Si cuentan con registro mercantil

6. Principales capacidades administrativas y financieras:

- Con respecto a la estructura organizativa, la unidad productiva expresa que no están definidos los roles de quienes trabajan en la organización, no delegan funciones cuando no alcanza el tiempo y distinguen claramente las habilidades y competencias de quienes trabajan en la organización. Por otra parte, la unidad productiva expresa que, lleva un registro contable, pero no implementa actividades de planificación financiera; no cuenta con productos financieros, manifiesta que desconoce fuentes de financiación, pero identifica otras fuentes de para acceder al acompañamiento técnico y con ella mejorar sus operaciones.

7. Equipo que compone la unidad productiva:

- Actualmente no se mide el nivel de desempeño, no tienen conocimiento técnico y certificado de las operaciones realizadas. No cuentan con un personal que apropie las competencias digitales; no integran la unidad con habilidades para la construcción de planes y gestión para el financiamiento, ni con el personal con habilidades de negociación y asociativas. Cuentan con personal con habilidades para la resolución de conflictos; así mismo, personal con habilidades para la generación

de confianza. En lo que concierne a lo emocional de los integrantes de la unidad productiva, sienten que la comunicación es fluida y adecuada. Les falta mayor conocimiento en temas relevantes para lograr el éxito empresarial. Por último, expresan que en el tema organizativo no cuentan con la definición de roles del personal que labora en la unidad.

8. Oportunidades de negocio identificadas:

- Oportunidades de negocio se distingue: la posibilidad de comprar el cacao en baba, con ello, se facilitaría la fermentación y darles un precio ajustado a las solicitudes de la empresa Aborigen cacao, lo que se plantea como un negocio con mejor rentabilidad e ingresos. Con un valor de \$1000-\$3000 / kg la empresa en mención manifiesta estar dispuestos a comprar lo que se produzca.
- Nombre del Comprador: Aborigen cacao.
- Nombre del contacto:
- En que presenta interés:
- Cantidad requerida: Pulpa de cacao deshidratado con un manejo controlado de la humedad con un valor de \$1000-\$3000/ Kg

9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

- La unidad productiva manifiesta que han identificado las brechas para cerrar oportunidades de negocio:
- Dentro de los retos se ha pensado en la necesidad de posesionar sus productos y para ello requieren de elementos, instrumentos y maquinarias (guillotina para el control de calidad del grano de cacao; una secadora para el grano de cacao, una Gramera de sensibilidad mínima hasta 500 gr) que puedan servir de apoyo en la transformación del cacao. Para la comercialización se requiere un equipo de cómputo para poder realizar las operaciones comerciales, registrar los inventarios, llevar un plan logístico, la contabilidad entre otros propios de las actividades de la asociación. Requieren una asesoría de un especialista en el tema comercial y financiero para la puesta en marcha y posicionamiento de su producto mediante un punto de venta directo.
- Nombre del activo requerido (1): Guillotina Cizalla cortadora de granos de cacao
Descripción técnica: Capacidad 50 granos de cacao o almendras. Dimensiones 390 mm X 140 mm X 70 mm. Peso 3,7 Kg. Cuchilla en acero inoxidable. Estructura del malefín en aluminio.
Justificación del activo: Menos esfuerzo para cortar los granos, puede manejar granos de cualquier tamaño
- Nombre del activo requerido (2). Secadora grano de cacao
Descripción técnica:
Justificación del activo:
- Nombre del activo requerido (3): Gramera
Descripción técnica: sensibilidad de 0,01
Justificación del activo:
- Descripción de la brecha entre la situación de la unidad productiva y los requerimientos solicitados por el potencial comprador identificado.

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.



Convenio No. xxx de 2021
Minicadenas Locales

Logo Cámara

Documento de diagnóstico de la unidad productiva

Nombre completo	Documento identidad	de	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva Elisandro Maestre	77.090.446		

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 identidad	de	Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico
Técnico encargado del diagnóstico de la unidad productiva LUZ KARIAN 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
Aborígen cacao. Cel: 312 823 13 03 • con un valor de	Pulpa de cacao deshidratada	200 kg	\$1000- \$3000/ Kg	Abierta	Pulpa de cacao deshidratado con un manejo controlado de la humedad

1.2. Resultados obtenidos por componente:

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 el levantamiento del proceso productivo, la construcción del flujograma de análisis actual y mejorado, y la identificación de oportunidades de mejora para el	

diseño de nuevos productos y mejora de los productos existentes; I

[1] Se anexa documento de seguimiento de transferencia de conocimiento (Herramienta 11).

Comercial

Los impactos derivados de las transferencias de conocimiento y las asesorías personalizadas están relacionados con la caracterización de los clientes actuales, 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

Con el avance del componente comercial se proyecta a incrementar la capacidad empresarial, relaciones y alianzas de la unidad productiva.

Financiera

El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas permitió estimar ingresos y costos relacionados a la operación de la empresa, el levantamiento de 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 de trabajo, liderazgo, manejo y resolución de conflictos para alcanzar los objetivos organizacionales, así como, conocer la importancia de la toma de decisiones, para 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
empresarial**

Socio-

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

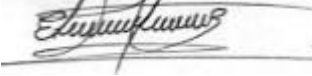
La unidad productiva se encontraba registrada en Cámara de Comercio, y se le instó a formalizar sus actividades y ser consciente de los documentos necesarios para la obtención de certificaciones y registros. Además de los beneficios inherentes al registro mercantil.

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	Elisandro Maestre	77,090.446	

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	

Intervención especializada



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

