

## 0. Información general de la unidad productiva

1. Período en el que se desarrolla el diagnóstico: 25/NOVIEMBRE/2022

2. Nombre de la unidad productiva:  
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CAFÉS  
ESPECIALES SIERRA NEVADA ORIGEN "ASOLEON  
COFFEE"

3. Ubicación

Latitud:	1500 mt sobre nivel del mar
Longitud:	16 HT
Departamento, municipio y dirección:	CESAR- PUEBLO BELLO - CI 8 1-176 Barrio el Carmen

4. Número NIT (en caso de que aplique): 901107906 - 7

5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva: Producción, transformación y comercialización de café

6. Principales productos y/o servicios unidad productiva: Café comercializados por la

7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva: Carmen Mildreth León Montes

8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva: 49780703

9. Teléfono de contacto de la unidad productiva: 3176176567

10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva: diskpartck@gmail.com

11. Links redes sociales de la unidad productiva: N/A

12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva: 10

13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva: 10

14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva: 8

15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva: 8

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

- Por definir

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

- La unidad productiva desarrolla sus actividades en un establecimiento comercial, este establecimiento cuenta con una dimensión total del espacio de 48 metros cuadrados encontrándose esta zona totalmente construida, en cuanto al estado de la misma se da a relucir que se localiza en condiciones óptimas puesto que el material predominante de las paredes exteriores es de Ladrillo y el material en los pisos es de Concreto, en este orden de idea se menciona que cuenta con el cumplimiento de requisitos de operación debido a que se evidenció que el material del techo Sí cumple con los requisitos mínimos de producción o comercialización, además de esto, se comprobó que el negocio posee un centro de acopio de la materia prima, al tiempo con una infraestructura que se convierte en un espacio de depósito del producto final. Además de esto, los sitios de producción o prestación de servicios, se encuentran separados y señalados de acuerdo con la normatividad, En cuanto al apartado de servicios públicos, la unidad productiva cuenta con el servicio de agua potable, el servicio de luz eléctrica y acceso a internet, sin embargo, se halla ausente en la misma el servicio de gas natural.



## 3. Propuesta de valor de la unidad productiva:

- La unidad productiva enfatiza que la oferta de valor generada por su producto es un café tostado y molido especial seleccionado de la mejor calidad donde su valor de venta oscila entre \$20.000 a 22.000 por kilo y se encuentra estrechamente relacionada con sus competidores proveedores, distribuidores y clientes debido a que analiza en primera instancia su capacidad de producción antes de comprometerse en un acuerdo comercial. Por otro lado, la empresa anuncia que cuentan con una agenda de clientes y con un sistema de fijación de precios de acuerdo a la calidad y costos de producción, ofreciéndole así a sus clientes un excelente catálogo de productos.

#### 4. Capacidades productivas y comerciales identificadas:

##### 4.1. Proceso productivo y/o comercial:

- La unidad productiva tiene identificado al café como su producto principal, su producción es de 500 Kilos Semanal, con un precio de 10.000.000 pesos, además, la unidad productiva manifiesta que la capacidad máxima de producción es de 1.500 kilos semana donde su valor oscilaría en \$ 30.000.000 de los cuales solo se está obteniendo 500 kilos semana. Su zona de influencia directa es el departamento del Cesar, concretamente el municipio de Pueblo Bello donde se encuentran en gran medida sus clientes potenciales. En este orden de ideas se da a conocer que, en cuanto a los procesos de logística y distribución la unidad productiva expresa que implementa acciones de optimización de sus procesos productivos así mismo describen las acciones como Capacitaciones, control de calidad y mejorar en las maquinas originando así un mayor rendimiento en las mismas. Además, La empresa cuenta con líneas de procesos y producción previamente identificadas

##### 4.2. Principales capacidades productivas y comerciales:

- La unidad productiva expresa que el principal producto y servicio es la Producción, transformación y comercialización de café tostado y molido; La unidad productiva tiene identificado al café como su producto principal, su producción es de 500 Kilos Semanal, con un precio de 10.000.000 pesos, además, la unidad productiva manifiesta que la capacidad máxima de producción es de 1.500 kilos semana donde su valor oscilaría en \$ 30.000.000 de los cuales solo se está obteniendo 500 kilos semana

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

Relación de las estrategias adoptadas por la unidad productiva para superar las afectaciones presentadas.

- Las afectaciones productivas y comerciales en el desempeño productivo y comercial en pandemia fueron impactos en movilidad, desplazamiento y distribución del producto en lo hubo una reducción de más del 25% en la producción y venta del producto

- Las estrategias adoptadas para superar las afectaciones fueron permanente contacto vía telefónica con compradores al igual de capacitaciones en estrategias de negocios con el Sena y en calidades con la federación de cafeteros para tener mejor enfoques y diferencial de los demás

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

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

Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
Requisito, trámite, registro o certificación del sector	Estado actual
Registro único tributario (RUT)	Vigente
Registro Mercantil	Activo

#### 6. Principales capacidades administrativas y financieras:

Con respecto a la estructura organizativa, la unidad productiva expresa que tiene definidos los roles de cada empleado en la organización, delegando funciones y distinguiendo claramente las habilidades y competencias de quienes trabajan en la misma. Por otra parte, en cuanto al proceso financiero de la empresa expresa que, Sí cuenta con una estructura de costos y posee claridad sobre los precios de producción y el punto de equilibrio de su negocio, sin embargo, discurre que así mismo no lo han alcanzado, adicional a esto, la empresa enuncia que tiene claridad sobre sus costos logísticos, y lleva un registro contable, implementado en actividades de planificación financiera, las cuales son: Presupuesto y una caja menor. Con respecto a otros aspectos financieros, manifiesta que conoce y lleva control de ingresos, ventas y utilidades, con previa identificación del capital de trabajo, evidenciado el mismo en la construcción de un flujo de caja, en este orden de ideas en cuanto a la estrategia de gestión de financiamiento la unidad productiva conoce las fuentes de financiamiento y posee claridad al acceso de las mismas, sin embargo, no ha accedido a créditos en los últimos 12 meses.

#### 7. Equipo que compone la unidad productiva:

Con respecto a las habilidades del recurso humano, la empresa manifiesta que mide las cifras de desempeño de quienes laboran en la organización, guiando su aprendizaje de los aspectos positivos de organizaciones similares, en este contexto se da a conocer que velan por la seguridad industrial y salud ocupacional en la empresa, contando con un plan organizacional. En cuanto a las habilidades emprendedoras del equipo se enfatiza las destrezas digitales, cuentan con un personal que posee habilidades para la construcción de planes y gestión para financiamiento, habilidades de negociación, asociatividad, para la resolución de conflictos, liderazgos para la incidencia en el desarrollo económico territorial (con perspectiva de género y relevo intergeneracional), y generación de confianza. Por otro lado, en cuanto a el aspecto emocional de los integrantes de la unidad productiva, manifiesta que sienten que la comunicación con sus compañeros es la adecuada, y que su emprendimiento le permite que aprenda nuevas cosas, no obstante, expresa que le falta más conocimiento para alcanzar el éxito empresarial, pero considera que su familia cree en sus capacidades como emprendedores, puesto que su organización le produce satisfacción personal.

Por último, con respecto a la estructura organizativa, la unidad productiva expresa que Sí están definidos los roles de quienes trabajan en la organización, Sí se delegan las funciones cuando no alcanza

el tiempo y que Sí se distinguen claramente las habilidades y competencias de quienes trabajan en la organización.

#### 8. Oportunidades de negocio identificadas:

La unidad productiva expresa que Sí han identificado las oportunidades de negocio dentro de las cuales se da a conocer la siguiente:

- Nombre del comprador: Café Don Paco Nombre de contacto: Marcos Carrascal  
Producto(s) en el que presenta interés el potencial comprador: Café  
Cantidad requerida: 500 kl semanales  
Precio de compra/unidad: 22.000  
Requisitos y características del producto exigidos por el potencial comprador: Trámites, registros o certificaciones exigidas.

#### 9. Brecha productiva y/o comercial identificada:

La unidad productiva manifiesta que Sí han identificado las brechas para cerrar oportunidades de negocio desaprovechadas, estas son Maquinaria propia y certificaciones. Por otra parte, los activos que considera la unidad productiva pueden ayudarlos a cerrar las brechas son:

1. Nombre del activo requerido (1): Báscula  
Descripción técnica del activo (1): báscula de piso 50 kg x 10g. Plataforma de estructura tubular en acero pintado, con plato en acero inoxidable y columna en acero inoxidable. • Célula de aluminio con protección IP65. • Columna de 649 mm con base de fijación de acero pintado (modelo P 447 mm). • 4 Pies regulables en altura hasta un Justificación del activo requerido (1): Para el Pesaje de producto final, lo cual permite generar confianza en el cliente.
2. Nombre del activo requerido (1): Molino  
Descripción técnica del activo (1): Molino industrial  
Justificación del activo requerido (1): El equipo garantiza el desarrollo del proceso de manera eficiente, generando con ello la homogeneidad del producto, optimización de los tiempos, mano de obra entre otras.
3. Nombre del activo requerido (1): Despulpadora  
Descripción técnica del activo (1): Despulpadora de 4 chorros con taranda.  
Justificación del activo requerido (1): – Despulpa y clasifica el café cereza mejorando la calidad del café.


### 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

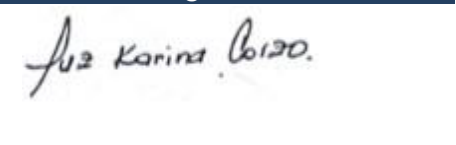
#### Unidad productiva:

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
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	Carmen Mildreth León Montes	49780703	

#### 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
Propietario(a) o representante legal 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
CAFÉ DON PACO	café pergamino, tostado y orgánico	2.000 kg Mes	\$25.000 / Libra \$50.000 Kg	Abierta	café pergamino, producto entregado en Valledupar.

### 1.2. Resultados obtenidos por componente:

Componente	Descripción y cuantificación del resultado obtenido	Variación por línea estratégica
<b>Productivo</b>	El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas permitió conocer el proceso productivo; plantación, cosecha, despulpado, tueste, envasado. Definitivamente la intervención apoya el desarrollo de nuevas oportunidades de mercado y la mejora de los productos existentes; l	

### 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 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 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:**

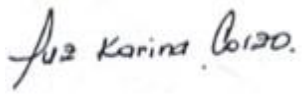
#### **Unidad productiva:**

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	Carmen Mildreth León Montes	49780703	

**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
Propietario(a) o representante legal de la unidad productiva	LUZ KARINA CORZO	39460933	

**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.

ASESORIA TECNICA ESPECIALIZADA  
ASOLEONCOFEE diseño corporativo

ASOCIACIÓN	PROYECCIÓN
ASOLEONCOFFEE	Logo, tarjeta de presentación o Dossier (volante), marco historias y post

### 3. ASOLEÓN (Logo + 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 Innpulsa 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 realizado 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 es 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 es 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.