

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:

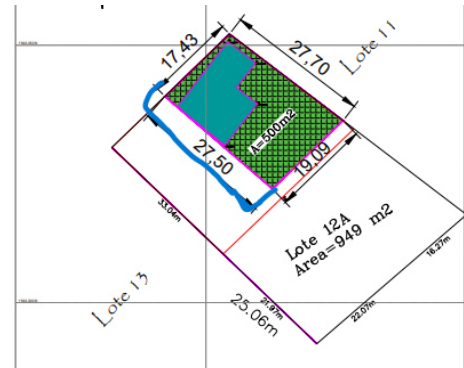
Espacio	Estado	Material principal
Oficina, sala de reuniones y cocina	En buen estado	Pared en ladrillo, piso baldosa.
Bodega de almacenamiento y salda de recibo de producto	En buen estado	Pared en bloque, piso en plantilla de cemento
Salón de secado al sol del producto	En buen estado	Enmallado, pared 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
Clase Marca 30 derivados del cacao	Trámite
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 identificados
<p>Detector de humedad</p> <p>Una clasificadora de granos de cacao</p> <p>Gramera</p> <p>Una báscula electrónica</p> <p>Adecuación del cerramiento área de producción.</p>	<p>Se identificaron los siguientes hallazgos:</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>La asociación no cuenta con implementos de laboratorio, que le permitan controlar la calidad y el proceso de fermentación de cacao.</p> <p>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.</p>

Brechas comerciales

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

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:

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:

0. Información general de la unidad productiva

0.	Nombre de la unidad productiva:	ASOCIACION DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE CACAO Y PRODUCTOS AGRICOLAS DE PUEBLO BELLO, CESAR
1.	Ubicación	Latitud: 10°24,47´ N
		Longitud: 73°35.18´W
	Departamento, municipio y dirección:	Cesar-Pueblo Bello, CALLE 11 CARRERA 7 A No. 58
2.	Número NIT (en caso de que aplique):	900182476-7
3.	Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva:	COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS AGRIOCOLAS
4.	Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:	Venta y comercialización de Cacao
5.	Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:	ARIAS MARTINEZ NICANOR
6.	Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	77028108
7.	Teléfono de contacto de la unidad productiva:	3158784453
8.	Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:	asocapab@gmail.com
9.	Links redes sociales de la unidad productiva:	No utilizan redes sociales
10.	Número de personas vinculadas a la unidad productiva:	80
11.	Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	78
12.	Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:	19
13.	Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:	18

1. Componente productivo: 10

1.1. Temática: Mejoramiento de flujos de producción

Contenido	Horas totales de transferencia de conocimiento	Fecha en que se llevó a cabo la transferencia	Nombre y rol del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Firma del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	Firma de recibido a satisfacción de la transferencia por parte del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva
-----------	--	---	---	--	--	--

Mejoramiento de flujos de producción

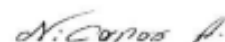
2 HORAS

7-12-2022


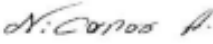
Carlos Ramón Vidal Tovar




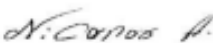
NICANOR ARIAS




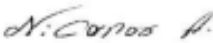


1.1. Temática: Planeación de producción

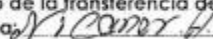
Contenido	Horas totales de transferencia de conocimiento	Fecha en que se llevó a cabo la transferencia	Nombre y rol del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Firma del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	Firma de recibido a satisfacción de la transferencia por parte del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva
Planeación de producción	2 Horas	9-12-2022	Carlos Ramón Vidal Tovar		NICANOR ARIAS	

1.2. Temática: Optimización de producción

Contenido	Horas totales de transferencia de conocimiento	Fecha en que se llevó a cabo la transferencia	Nombre y rol del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Firma del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	Firma de recibido a satisfacción de la transferencia por parte del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva
Optimización de producción	2 Horas	10-12-2022	Carlos Ramón Vidal Tovar		NICANOR ARIAS	

1.3. Temática: Diseño y/o mejoramiento de producto

Contenido	Horas totales de transferencia de conocimiento	Fecha en que se llevó a cabo la transferencia	Nombre y rol del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Firma del (la) técnico(a) que realizó la transferencia de conocimiento	Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva	Firma de recibido a satisfacción de la transferencia por parte del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva
Diseño mejoramiento producto	y/o de 2 Horas	12-12-2022	Carlos Ramón Vidal Tovar		NICANOR ARIAS	
Diseño mejoramiento producto	y/o de 2 Horas	13-12-2022	Carlos Ramón Vidal Tovar		NICANOR ARIAS	

- Número de horas totales de transferencia de conocimiento en el componente:
- Firma de recibido de la transferencia de conocimiento del componente por parte de la unidad productiva: 

2. Componente comercial: 16 horas

2.1. Temática: Logística para la comercialización



Convenio No. 061 de 2021
Minicadenas Locales



Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio

Nombre del comprador e información de contacto	Producto o servicio	Volumen de compra	Monto de compra	Temporalidad del acuerdo o alianza	Condiciones generales pactadas
Federación Nacional de Chocolates. Casa Luker. Cacao Hunters	Cacao Seco	22 TONELADAS	\$198.000.000	ANUAL	<p>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.</p> <p>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.</p>

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

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 análisis y evaluación del proceso productivo, análisis y explicación del flujograma de proceso actual y mejorado, y la identificación de oportunidades para el diseño de nuevos productos y mejora de los productos existentes

Esta intervención permitió conocer que la empresa no contaba 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.

Esta asociación presenta una oportunidad comercial, con el cliente potencial que es la Federación Nacional de Chocolates quien actualmente es su potencial cliente. Actualmente la asociación tiene una capacidad de producción anual de 240.000 Toneladas de Cacao Crudo, de las cuales la asociación tiene capacidad de transformación en cacao seco y procesado solo del 9% en promedio que corresponde alrededor de las 22 Toneladas de Cacao Seco al año.

Con la implementación de esta mejora en el sistema de detección de calidad del grano de cacao, se estima que la asociación pase de procesar 22.000 Kilogramo de cacao seco anual a un mínimo de 30.000 Kg de cacao año.

La federación Nacional de Chocolate tiene un sistema de pago establecido por calidad del



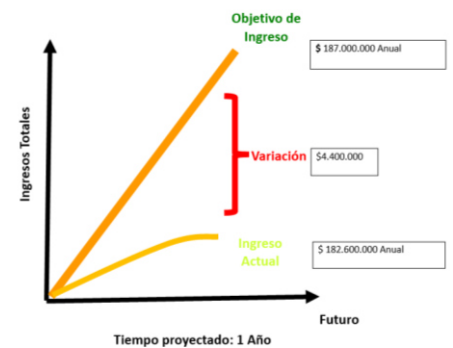
producto, donde dependiendo las condiciones que tiene el cacao así es el precio; normalmente a la asociaciones le están pagando alrededor de \$8.300 Por kilogramo de Cacao, lo que produce unas ventas anuales de \$182.600.0000. Es de resaltar que la asociación no realiza pruebas de calidad del cacao para poder recibir una bonificación extra por calidad de humedad y tasa del cacao.

La unidad productiva se fortaleció en sus capacidades de producción a través de la dotación de un activo productivo: Detector de Humedad.

Comercial

Mediante las transferencias de conocimiento y las asesorías personalizadas realizadas en el marco de la intervención del proyecto de mendicidades, los resultados 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 que le permitirán tener a la empresa un mejor canal comercial para la distribución y comercialización de los productos.

La brecha productiva de la empresa, en el proceso de comercialización del Cacao seco, donde es comercializado sin ninguna agregación de valor teniendo en cuenta la calidad del producto que se produce en esta zona del país debido a su geografía, esto sucede debido a que no se realiza pruebas de calidad como son la detección de humedad y tasa del Cacao que le permitan cobrar un valor extra al pagado al producto general. Se estima que la empresa con la calidad de cacao que tiene pueda percibir un valor por kilo de \$8.550 Pesos, teniendo en



cuanta que podrán vender el cacao con el certificado de calidad de pruebas de humedad y tasas; con este precio podrán pasar de tener ventas anuales de alrededor de \$182.600.000 a \$187.000.000 lo que realizara un incremento del 2.5% en promedio de ingresos anuales.

Financiera

El proceso de transferencia de conocimiento a la medida para el cierre de brechas y asesorías especializadas 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 relacionamiento financiero con las fuentes de acceso a la financiación.

Igualmente, la unidad productiva se fortaleció con una inversión total de \$8.925.000, representados en los activos productivos y las acciones comerciales descritas en los apartados anteriores.

Se estima que la empresa con la calidad de cacao que tiene pueda percibir una valor por kilo de \$8.550 Pesos, teniendo en cuenta que podrán vender el cacao con el certificado de calidad de pruebas de humedad y tasas; con este precio podrán pasar de tener ventas anuales de alrededor de \$182.600.000 a \$187.000.000 lo que realizara un incremento del 2.5% en promedio de ingresos anuales.



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 estrategias 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.

Durante la ejecución del proyecto se identificaron encadenamientos potenciales con las siguientes unidades productivas: APROFUVVER Como resultado de los encuentros de relacionamientos comerciales se logró además realizar contacto ROATERKAT. KAT MELHEIN, ECOM y LOHAS BEENS, los cuales manifiestan interés en la compra a futuro. Producto de los espacios de relacionamiento anteriores, para la ASOCIACION DE CAMPESINOS CAFETEROS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA - ASOCAMCS, se logró un relacionamiento











El progreso es de todos

Mincomercio



Convenio de Cooperación No. 061-2021 de 2021

Minicadenas Locales



CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR PARA EL VALLE DEL RÍO CESAR



