



Convenio No.061 de 2021 Minicadenas  
Locales

Logo Cámara


Documento de diagnóstico de la unidad productiva

## 0. Información general de la unidad productiva

|   |  |   |
|---|--|---|
| 1. Periodo en el que se desarrolla el NOVIEMBRE 2022 diagnóstico:   |  |   |
| 2. Nombre de la unidad productiva:  | ASOCIACION DE CAMPESINOS DE POBLACIÓN DESPLAZADAS Y COMUNIDADES NEGRAS EN VALLEDUPAR                                       |   |
| 3. Ubicación  | Latitud:   |   |
|   | Longitud:  |   |
|   | Departamento, municipio y dirección:   | Cesar-Valledupar; Manzana 22 La primera Piedra Nando Marín Bloque A, apto 204 |
| 4. Número NIT (en caso de que aplique):   | 901098361-3  |   |
| 5. Descripción del sector económico y actividad productiva y/o comercial que desarrolla la unidad productiva: | Manufactura producto de higiene y limpieza   |   |
| 6. Principales productos y/o servicios comercializados por la unidad productiva:                              | Procesamiento y comercialización de producto de higiene y limpieza. (desinfectantes con aromas, hipoclorito de Na, Varsol) |   |
| 7. Nombre del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva:                            | ALIRIO CARDENAS TOLOZA   |   |
| 8. Número de documento de identidad del (la) propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva   | 12582645   |   |
| 9. Teléfono de contacto de la unidad productiva:  | 3127054854   |   |
| 10. Correo electrónico de contacto de la unidad productiva:   | aliriocardenastoloz2020@gmail.com  |   |
| 11. Links redes sociales de la unidad productiva:   | No utilizan redes sociales   |   |
| 12. Número de personas vinculadas a la unidad productiva:   | 12   |   |
| 13. Número de personas víctimas del desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:                 | 9 personas   |   |
| 14. Número de mujeres vinculadas a la unidad productiva:  | 6  |   |
| 15. Número de mujeres víctimas de desplazamiento forzado vinculadas a la unidad productiva:                   | 3  |   |

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

- La unidad productiva pertenece al sector manufactura, que implica el nivel 3 de producción que incluye adición de productos en diferentes cantidades.
- La unidad productiva realiza actividades que implica: dosificación y empaque y almacenamiento de productos de higiene y limpieza.

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <p>Convenio No.061 de 2021 <b>Minicadenas Locales</b></p> | <p>Logo Cámara</p> |
|  | <p>Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                    |

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 Como prospectiva de crecimiento el emprendimiento en la actualidad se encuentra en estudio y generando acciones para el desarrollo de una marca propia y así brindarles identidad a los productos que en la actualidad estandarizan y comercializan en los corregimientos del municipio de Valledupar.

Figura 1. Análisis grafico de la Minicadena

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


- El desarrollo de las actividades se realizan en una residencia ubicada en el barrio Nando Marín de la ciudad de Valledupar, en ella se cuenta con un espacio de 2,4 mts por 4,2 mts; destinado a la producción, adicionalmente un pequeño espacio para el almacenamiento de los productos y la materia prima; en la actualidad cuenta con todos los servicios públicos como son agua, luz, gas. Por otra parte, el lugar cuenta con pisos los cuales le facilitan el acceso y tráfico de materias primas.
- Los asociados en la actualidad no llevan un registro contable e inventario para el control de materias primas, insumos y materiales.

Figura 2. Infraestructura CAMPODEST



## 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 elaboración de productos destinados a la higiene y limpieza, la cual consiste en la difusión de Hipoclorito de sodio al 15 % el cual lo formula de la siguiente:

|  |  |                                   |
|--|--|-----------------------------------|
|  | <p align="center"><b>Convenio No.061 de 2021 Minicadenas Locales</b></p> | <p align="center">Logo Cámara</p> |
|  | <p align="center">Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                                   |

- Por cada galón de 4,5 lt se saca 25 lt de Hipoclorito de Na al 5,25 %, además con un valor agregado que es Bicarbonato de Na (250 gr) y soda caustica (500 gr).
- Para el desinfectante. Para 20 Lt, utiliza Tecsapon 40 (30 ml), TEA (30 ml) 1Lt; Benjui (1-3 ml), aroma (8 oz).
- Colonias fragancias para hombre y mujer para 100 ml Alcohol perfumado (1 Lt), Aroma (4 oz) y Benjui (4 ml).

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

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

La unidad reconoce una de sus mayores fortalezas la elaboración y comercialización de productos de higiene, sin embargo, con mayor rentabilidad para el Hipoclorito de Na, desinfectantes en diferentes aroma y colonias, con menos rentabilidad para el Varsol. En la actualidad la asociación trabaja cada 3 días, y produce Hipoclorito 25 Lt con valor de \$3000; desinfectante cada aroma se produce 25 Lt con un valor de \$4000 y colonias se realizan de acuerdo con la demanda del cliente o sobre pedido.

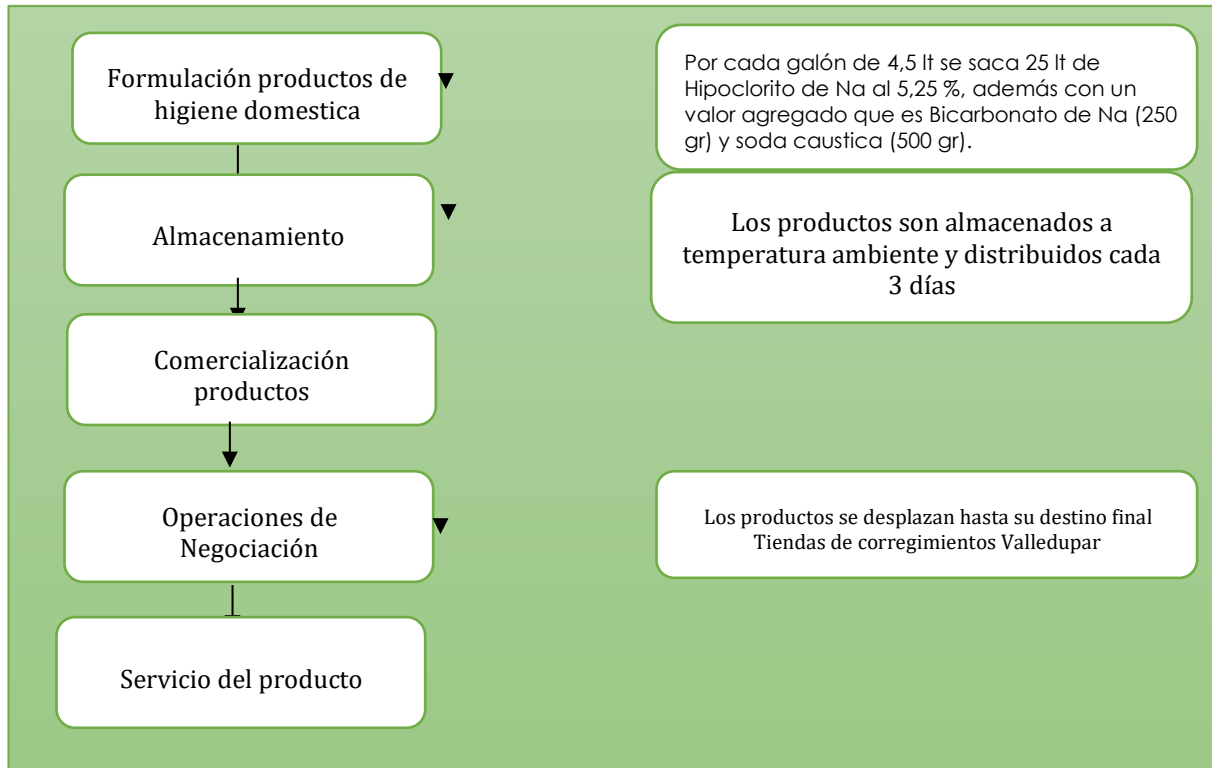
Dentro de los clientes que identifica son los siguientes

Georgina Ubicada en Mariangola; Cesar. Con una frecuencia de compra de cada 8 días, 40 Lt de Hipoclorito (\$1500 Lt) y desinfectantes 50 Lt (2500 Lt), en diferentes aromas.

Marina con una frecuencia de compra de 8 días; con una capacidad de compra de 45 Lt de desinfectante y 30 Lt de Hipoclorito de Na.

Adicionalmente se vende por meudeo a diferentes clientes de las comunidades de Valledupar.

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




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

- El emprendimiento en etapa temprana expresa que el negocio implementa acciones para optimizar sus procesos productivos; para ello, implementan acciones como organización de áreas de trabajo y de la materia prima. Por otro lado, expresa que cuenta con líneas de procesos de identificadas, tienen identificados y definidos todos los diferentes procesos de su línea de producción, y argumentan que las materias primas e insumos utilizados en su proceso de producción cumplen con las características de calidad requeridos.

Información promedio de ventas últimos

| AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO DE VENTAS | AÑO 2021 PRECIO PROMEDIO COMERCIALIZAC | Ingresos 2021 |
|------------------------------------|--|---------------|
| Hipoclorito \$ 1500                | 2,200.000/ mes                         | \$26,400.000  |
| Desinfectante \$2500               |  |               |
|                                    |  |               |

#### 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

|  |  |                                   |
|--|--|-----------------------------------|
|  | <p align="center"><b>Convenio No.061 de 2021 Minicadenas Locales</b></p> | <p align="center">Logo Cámara</p> |
|  | <p align="center">Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                                   |

- Durante la pandemia el proyecto productivo generó un gran impacto por la imposibilidad de salir a generar las ventas y la posibilidad de comprar los insumos debido a que los establecimientos de comercio se encontraban a puertas cerradas. Las medidas de confinamiento limitaron la producción y la comercialización de los productos, lo cual afectó directamente las ventas y los ingresos.

•

**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, no cuentan con una estructura organizacional en la que se define, los roles, y las responsabilidades.

- Actualmente no se mide el nivel de desempeño,
- No tienen conocimiento técnico y certificado de las operaciones realizadas. Se han preparado a través de formación de cursos de corta duración con el SENA.
- En la actualidad no cuentan con personal con habilidades para la resolución de conflictos. 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.

- La unidad no distingue empresas como aliados estratégicos. Dentro de las proyecciones de crecimiento manifiesta su intención de emprender a través de la transformación y desarrollo de otros productos que requieren de mayor relacionamiento con otras empresas similares y/o proveedor.

**7. Oportunidades de negocio identificadas:**

- Oportunidades de negocio se distingue: Se han iniciado conversaciones CON EL ESTABLECIMIENTO Comercial tienda de barrio
- NOMBRE DEL CONTACTO: HUBER JAIMES
- UBICADOS EN EL BARRIO HERNANDO MARIN
- Producto de interés: DESINFECTANTES CON DIFERENTES AROMAS
- GALON 4, 5 LT (\$7000)  
FRECUENCIA DE COMPRA. CADA 3 4 DIAS

**8. Brecha productiva y/o comercial identificada:**

- La unidad productiva manifiesta que han identificado las brechas para cerrar oportunidades de negocio: como lo es una etiquetadora que le permita brindar la rotulación e identidad a sus productos; por otra parte, en la actualidad la dosificación y mezcla se realiza en mesas de madera los cuales no son aptas para el manejo de insumos químicos, como la soda caustica y el hipoclorito en altas concentraciones. Estos permitirían mejorar y fortalecer los procesos actuales.



Convenio No.061 de 2021 **Minicadenas Locales**

Logo Cámara

Documento de diagnóstico de la unidad productiva

- Requieren una asesoría en cuanto al manejo de habilidades digitales, para mejorar en el tema de publicidad y posicionamiento del producto, marketing. Dentro de las fortalezas está el manejo contable y financiero de la unidad productiva.

Tabla 2. Descripción Estrategia cierre de Brecha

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Nombre del activo requerido (1): | ETIQUETADORA   |
| Descripción técnica: Resolución: |  |
| Justificación del activo:        | Mejora la calidad del secado, dando una mejor homogeneidad al grano.<br>Disminuye los tiempos de secado. Facilita el proceso de secado sin importar los cambios de clima. Reducción de costos por mano de obra. Menor área requerida para secado.  |
| Nombre del activo requerido (2)  | MESA EN ACERO INOXIDABLE   |
| Descripción técnica:             | Medidas: 1 m de alto x 1,5 m de ancho<br>Altura: 70 cm Tapa: En acero inoxidable referencia 304 anti-acido, calibre 18.<br>Patas: En tubo redondo inoxidable de 2 pulgadas con niveladores o protectores plásticos."''''   |
| Justificación del activo:        | Permite mantener una superficie de trabajo aptas para el manejo de soluciones en altas concentraciones, así mismo, tener en cuenta el  |
|                                  | desarrollo de los procesos en condiciones ideales acorde con las BPM.  |
| Nombre del activo requerido (3)  | BÁSCULA ELECTRONICA  |
| Descripción técnica:             | Bascula Electrónica Digital En Acero Inoxidable: Línea: PLUS Modelo: 40KG<br>Voltaje: 110V Precisión: 1g/ 5g/ 10g Peso Máximo: 40 kg Color de la Unidad: Blanco / verde / Naranja / Azul Voltaje: AC110V/ 60Hz Tamaño de la Unidad: 33*34*12.5 cm<br>Tamaño de Bandeja Superior: 34*24.5 cm<br>5 dígitos para el Peso 5 dígitos para el precio unitario 6 dígitos para el total<br>Calcula el peso y el Precio Doble Display (Doble Visualización) 7 memoria Para Guardar los Productos Mas Frecuentes<br>Función de suma acumulativa Función para volver acero control de luz Tara peso de recipiente Componentes de Alta precisión Pantalla LED Ahorro de energía Indicador de Batería Baja Protección de sobrepeso Teclado y panel de Control Bandeja de Acero Inoxidable |
| Justificación del activo:        | Permite el pesaje y la dosificación, a través de la precisión en el gramaje; reduciendo costos por mal uso de insumos.   |



Convenio No.061 de 2021 **Minicadenas  
Locales**

Logo Cámara

Documento de diagnóstico de la unidad productiva

Foto

Descripción

Foto de lo(s) principal(es)  
producto(s) y/o servicio(s):

**9. Registro fotográfico:**

Foto del establecimiento en el que se  
desarrolla el proceso productivo o de  
prestación de servicio:






Convenio No.061 de 2021 **Minicadenas  
Locales**

Logo Cámara

Documento de diagnóstico de la unidad productiva



|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <p>Convenio No.061 de 2021 <b>Minicadenas Locales</b></p> | <p>Logo Cámara</p> |
|  | <p>Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                    |

**Foto del (la) propietario(a) v técnico encargado del diagnóstico:**




**10. 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)

|   |
|---|
| <p style="text-align: center;">Nombre completo      Documento de identidad      de      Firma de constancia de conocimiento y acuerdo frente al diagnóstico</p> |
|---|

propietario(a) y/o representante legal de la unidad productiva y la misma corresponde a las realidades productivas y comerciales de la unidad.

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <p>Convenio No.061 de 2021 <b>Minicadenas Locales</b></p> | <p>Logo Cámara</p> |
|  | <p>Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                    |

Propietario(a) o representante de la unidad legal de la unidad **ALIRIO CARDENAS 12582645 TOLOSA**

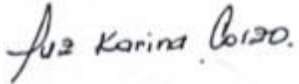


| Nombre del comprador e información de contacto   | Producto o servicio  | Volumen compra | de Monto de compra | Temporalidad del acuerdo o alianza | Condiciones general pactadas                             |
|--|--|----------------|--------------------|------------------------------------|--|
| NOMBRE DEL CONTACTO: JAIMES UBICADOS EN EL BARRIO HERNANDO MARIN Numero de contacto 3152650302 | Desinfectante en diferentes aromas (Bebe, talco, frutos Rojos y lavanda) | 20 Lt          | \$7000/4,5 Lt      | Abierta                            | Galones en presentación de 4,5 Lt con su debida etiqueta |

productiva

#### 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  |
|   |                        |  |

#### 1. Resultados de la intervención:

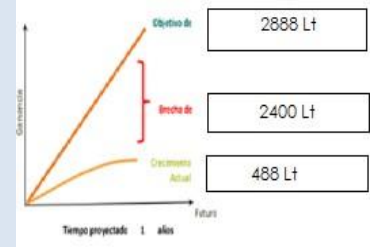
##### 1.1. Cierre de alianzas y/o acuerdos comerciales:

##### 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; l



[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 vedireccionados 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.



Convenio No.061 de 2021 **Minicadenas  
Locales**

Logo Cámara

Documento de diagnóstico 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

Socio-

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <p>Convenio No.061 de 2021 <b>Minicadenas Locales</b></p> | <p>Logo Cámara</p> |
|  | <p>Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                    |

**empresarial**

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.
- A partir de las transferencias se genera mayor conciencia frente a la dinámica comercial, financiera, productiva de la unidad de negocio; así mismo la necesidad de integrar el liderazgo para la toma de decisiones lo cual beneficia a la asociación.


**2. Firmas constancia de evaluación de resultados:**

de negocio

|  |   |                    |
|--|---|--------------------|
|  | <p>Convenio No.061 de 2021 <b>Minicadenas Locales</b></p> | <p>Logo Cámara</p> |
|  | <p>Documento de diagnóstico de la unidad productiva</p>   |                    |

**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 | ALIRIO CARDENAS TOLOZA | 12.582.645             |  |

**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 TÉCNICA ESPECIALIZADA

|                 |  |
|-----------------|--|
| <b>BADIAGRO</b> | <b>Logo, tarjetas de presentación, dossier</b> |
|-----------------|--|

|   | 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               |  |



Convenio No.061 de 2021 **Minicadenas Locales**

Logo Cámara

Documento de diagnóstico de la unidad productiva

### 1. CAMPODES (Logo + Etiquetas productos + 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



Convenio No.061 de 2021 **Minicadenas  
Locales**

Logo Cámara

Documento de diagnóstico de la unidad productiva

