ETAPA 2.3 CARACTERIZACIÓN Y DIAGNOSTICO

CRITERIOS A CARACTERIZAR Y DIAGNÓSTICAR			
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico (Misión, Visión, Diagnóstico DOFA, Objetivos, Estrategias, Planes de acción e Indicadores)	**10%**
		Definición y ejecución de la Estructura de Asociatividad	**5%**
		Definición y ejecución de la Estructura Administrativa (Roles, Funciones y Responsabilidad frente al negocio)	**5%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Definición y desarrollo del portafolio de Productos y Servicios hacia la agregación de valor	**20%**
		Definición e implementación de Estrategias de Comercialización	**10%**
		Publicidad y promoción de la Marca y del portafolio de productos (Logo e Identidad visual corporativa, material publicitario y promocional, empaques o etiquetas)	**10%**
Técnico y Productivo	**30%**	Implementación de Asistencia Técnica en cultivo y adopción de Buenas prácticas agrícolas o manufactureras	**10%**
		Estandarización de Procesos y Procedimientos	**10%**
		Infraestructura (Terrenos, maquinaria y recursos)	**10%**
Gestión financiera	**10%**	Definición de Presupuestos, seguimiento y control	**5%**
		Análisis Financiero: Flujo de Caja, Balance General y Estado de Perdidas y Ganancias	**5%**
TOTAL	**100%**		**TOTAL 100%**

ETAPA 2: CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Estado de la situación actual Línea Base = 19%

ASOCIACIÓN	Organización y Gerencia	Mercadeo y comercialización	Técnico y Productivo	Gestión Financiera	LINEA BASE
COAGROUNION	7%	14%	13%	3%	37%
ASOPAPAS	7%	7%	11%	3%	28%
APROPAC	7%	5%	6%	3%	21%
AGROSUR	6%	6%	6%	3%	21%
FEDESABANA	5%	0%	6%	0%	11%
ASOPRODUJEN	5%	0%	3%	0%	8%
EL OLIVO	5%	0%	3%	0%	8%

DIAGNÓSTICO

COAGROUNIÓN

34 Asociados

La Unión Antioquia

DIAGNÓSTICO COAGROUNIÓN

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva, además cuentan con funciones para prestar el Servicio de Lavado y clasificado de papa	**7%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**5%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**2%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Prestan servicio de Lavado y clasificado de Papa a Asociados y productores de la región, Utilizan Logo en la pared de la Bodega, sin embargo, no existe una estrategia de comercialización y promoción de marca y productos, utilizan las referencias y el voz a voz	**14%**	**10%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**2%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**2%**
Técnico y Productivo	**30%**	Asistencia Técnica	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente, no reciben Asistencia técnica ni implementan BPA. Existe una línea de producción de lavado, clasificado, empaque, secado y almacenamiento, donde existe cierta estandarización Cuentan con Bodega en comodato, máquina lavadora, ventiladores para el secado	**13%**	**4%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**2%**
		Infraestructura	**10%**			**7%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, se cuenta con herramientas de análisis financiero, menos Flujo de caja	**3%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**3%**
100%				**37%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FAFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	COAGROUNIÓN Cooperativa Multiactiva de la Unión	**NIT:**	900.148.316-3
Nombre Representante Legal:	José Uriel Botero Vega	**Número de Asociados:**	34

Actividad principal de la Asociación:	Lavado, clasificado y secado de Papa para asociados y prodcutores de la región
Descripción Histórica y Evolutiva:	Comercializaicón de papa con depedencia de la Mayorista, clasificación y comercialización en grandes superficies con devoluciones y perdidas, hace 5 años se adquirio la clasificadora y lavadora, mediante crédito financiero que se encuentra pago y Fedepapa realizó prestamo de 10 millones los cuales fueron condonados, a partir de ello se presta el servicio a Asociados y no asociados. - El Ingreso como nuevo asociado tiene un costo de 3 SMLM y una Cuota de aporte mensual de $21.000.
Estructura Organizacional (Organigrama, Funciones, responsabilidad y Autoridad)	Se cuenta con la Asamblea General y Consejo de Administración, Representante Legal, Junta de Vigilancia, Contador y Revisor Fiscal, además para el desarrollo de los procesos de lavado, clasificación y secado existen responsabilidad para la Secretaria General, Secretaria Auxiliar, Jefe de Personal y 40 Operarios
Misión:	No esta definida ni documentada
Visión:	No esta definida ni documentada
Objetivos y Estrategias:	No esta definida ni documentada

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregación de Valor (Lavado, Cepillado, Selección, Clasificacion y Empaque)

Producto o Servicio	Lavado, clasificación y secado de Papa	**Clientes (Destino)**	El 80% son Asociados y el 20% No asociados
Ventas:	Se Lava y clasifica 1.500 bultos (45 Kilos por bulto) diarios aproximadamente con un precio de $2.900		

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación cuenta con Logo, el cual esta es utlizado en el muro de la Bodega
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	Se cuenta con costales, sin marca

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas (Valor de lavado $2.900 por bulto)
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

Asistencia Técnica:	FEDEPAPA presta la Asistencia Técnica a los productores Asociados
Infraestructura Materiales y Equipos	Maquina Clasificadora y Lavadora Bodega en comodato con capacidad aproximada de 2.000 bultos de almacenamiento Se realizó la Compra de propiedad con el fin de adecuar en el tiempo una mejor infraestructura
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los Costos y gastos representan el 75% - 80% de los Ingresos
Proveedores:	Para mover tierra Mantenimiento de la Lavadora

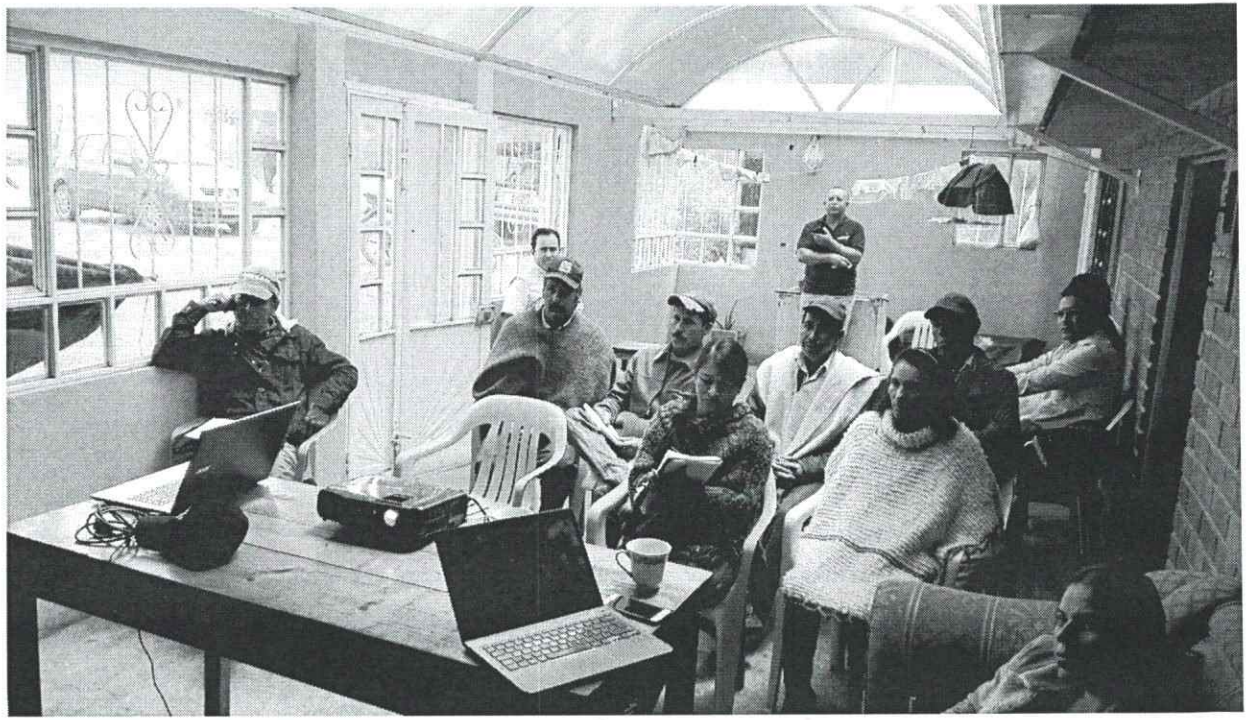
5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	Los ingresos aproximados mensuales son de 100 Millones y los Costos y gastos representan el 75% - 80%. La Liquidez y capital de Trabajo permite la generación de recursos, el nivel de endeudamiento es bajo
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	La Organización financieramente cuenta con activos entre los más representativos la maquinaria y un nuevo predio.
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	1. Clientes que demandan el servicio de lavado, clasificado y secado de papa, en el Municipio solo existe una Lavadora de papa adicional (LA PISTA). Posicionar a CoagroUnión como la empresa del oriente Antioqueño que brinda servicios de agregación de valor a la papa. 2. Convertir la papa sobrante (richie) en un producto gourmet con el fin de ofrecer el producto al segmento de restaurantes. 3. Ofrecer nuevas presentaciones del producto final distribuyendo a otras zonas.Compra de papa al productor 4. Asociado para la comercialización de una Marca propia clasificada y empacada para el mercado Fruver y Restaurantes
AMENAZAS	**1.** Pocas variedades de papa con tolerancia al lavado 2. Regulaciones ambientales
FORTALEZAS	1. Liderazgo y compromiso del equipo directivo 2. Enfoque misional y comercial (Estatutos y core del negocio) 3. Posee infraestructura: Lavado y Clasificadora, ventiladores para el secado 4. Procesos productivos definidos
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación, y estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 2. La Infraestructura de la Bodega de Almacenamiento en la recepción de la Papa antes del Lavado, no cuenta con las condiciones adecuadas de preservación del producto (Pisos,techos y almacenamiento). 3. No existe un programa de mantenimiento preventivo para la Lavadora y clasificadora. 4. Inducción y capacitación del personal operativo.

DIAGNÓSTICO EL OLIVO

EL OLIVO
27 Asociados

Combita
Boyacá



DIAGNÓSTICO EL OLIVO

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva.	**5%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**5%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**0%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Actualmente no prestan servicios. No cuentan con Logo.	**0%**	**0%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**0%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**0%**
Técnico y Productivo	**30%**	Manufactura	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente	**3%**	**3%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**0%**
		Infraestructura	**10%**			**0%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, ni se cuenta con herramientas de análisis financiero	**0%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**0%**
100%				**8%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FNFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	Cooperativa Integral Agropecuaria **EL OLIVO**	**NIT:**	900.147.287-3
Nombre Representante Legal:	Javier Monroy Suspes	**Número de Asociados:**	27

Actividad principal de la Asociación:	Producción y Comercialización (los asociados como independientes)
Descripción Histórica y Evolutiva:	Hace 9 años empiezan 200 Afiliados con el propósito de producir y comercializar papa, donde la experiencia fue desorganizada y nada rentable, se realiza la depuración de asociaciados que que participen activamente para reorientar la Asociación. Actulamente cada Asociado ahorra $5.000 con el propósito de contar con un Fondo Rotatorio en beneficios de los mismos. - El Ingreso como nuevo asociado tiene un costo de $70.000 y una Cuota de aporte mensual de $5.000.
Estructura Organizacional (Organigrama, Funciones, responsabilidad y Autoridad)	Se cuenta con la estructura base de Asociación, con una asamblea general Asamblea, Presidente, Vicepresidente, Secretaria, Gerente y Contador
Misión:	No esta definida ni documentada
Visión:	No esta definida ni documentada
Objetivos y Estrategias:	No esta definida ni documentada

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregación de Valor (Lavado, Cepillado, Selección, Clasificación y Empaque)

Producto o Servicio	Independiente a la Asociación, los asociados producen y comercializan las variedades Betina, Rubi y Pastusa, aproximadamente 40 Hectareas entre los 27 asociados a razón de 20 a 25 toneladas por hectarea.	**Clientes (Destino)**	Rubi para la Costa Atlantica Plaza de Mercado, se lleva muestra y vienen y la cargan
Ventas:	La Asociación no presenta ventas		

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación no cuenta con Logotipo
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	No se cuenta con empaques

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

Asistencia Técnica:	Nelson Rafael, Municipio de combita EPSAGRO Actualmente los asociados no reciben la asistencia técnica
Infraestructura Materiales y Equipos	La Asociación no cuenta con Infraestructura, los Asociados tienen como independientes Bombas de espalda y los lotes son de su propiedad
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los productores asociados han utilizado en ocasiones Semilla Certificada, estiman sus costos por hectarea producida en 13 a 16 millones, ya que no realizan el registro, seguimiento y control de costos y gastos de producción
Proveedores:	La Asociación no cuenta con proveedores, los Asociados como independientes Alquilan maquinaria como el tractor a un precio de $50.000 y Compra de insumos

5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	Los ingresos mensuales son percibidos por el ahorro mensual por asociado de $5.000, sin incurrir en Costos y gastos. El capital de Trabajo actual asciende entre 6 y 8 Millones, sin nivele de endeudamiento.
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	La Organización financieramente no cuenta con activos ni pasivos.
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	1. Compra y comercialización de Papa directamente en Plaza, Fruver y Restaurantes. 2. Compra de insumos y distribución a los asociados. 3. Acceso a bancos de maquinaria
AMENAZAS	1. Disponibilidad de semilla certificada 2. Fluctuación de Precios
FORTALEZAS	1. Liderazgo y compromiso del equipo directivo 2. Cuenta con apoyo de entidades gubernamentales 3. Experiencia en el cultivo de papa
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación. 2.Falta claridad en los beneficios para los asociados 3. No tiene estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 4. Seguimiento y control de costos y gastos de producción 5. Asistencia técnica deficiente

DIAGNÓSTICO ASOPRODUJEN

ASOPRODUJEN
69 Asociados

Jenesano
Boyacá

DIAGNÓSTICO ASOPRODUJEN

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva.	**5%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**5%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**0%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Actualmente no prestan servicios. No cuentan con Logo.	**0%**	**0%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**0%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**0%**
Técnico y Productivo	**30%**	Manufactura	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente	**3%**	**3%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**0%**
		Infraestructura	**10%**			**0%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, ni se cuenta con herramientas de análisis financiero	**0%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**0%**
100%				**8%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FAFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	**ASOPRODUJEN** Asociación de pequeños productores agrícolas de Jenesano	**NIT:**	820.004.936-1
Nombre Representante Legal:	Nelcy Rojas Daza	**Número de Asociados:**	69
Actividad principal de la Asociación:	Producción y Comercialización (los asociados como independientes)		
Descripción Histórica y Evolutiva:	Año 2003 Se crea con el fin de ser beneficiados de proyectos de alianzas productivos, y no se presentarón. Año 2004 obtuvieron crédito y maquinaria, con la cual actualmnete no se cuenta. Se reinician actividades en el año 2016, con siembra de semilla de Fedepapa (45 bultos) con el fin de sembrar en un solo lote.		
Estructura Organizacional (Organigrama, Funciones, responsabilidad y Autoridad)	Se cuenta con la estructura base de Asociación, con una asamblea general Asamblea, Presidente que es el Representate Legal, Tesorero, Secretaria y Contador		
Misión:	No esta definida ni documentada		
Visión:	No esta definida ni documentada		
Objetivos y Estrategías:	No esta definida ni documentada		

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregación de Valor (Lavado, Cepillado, Selección, Clasificación y Empaque)

Producto o Servicio	Independiente a la Asociación, los asociados producen y comercializan las variedades Betina, R12, Superior, Unica y Suprema, con una producción aproximada de 500 toneladas en conjunto	**Clientes (Destino)**	Plaza de Mercado (Tunja, Bogotá, Sogamoso)
Ventas:	La Asociación no presenta ventas		

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación no cuenta con Logotipo
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	No se cuenta con empaques

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

Asistencia Técnica:	Fernando Urrego Actualmente los asociados no reciben la asistencia técnica
Infraestructura Materiales y Equipos	La Asociación no cuenta con Infraestructura, los Asociados tienen como independientes Bombas de espalda y los lotes son de su propiedad en su mayoria
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los productores asociados no utilizado Semilla Certificada, estiman sus costos por hectarea producida en 13 a 16 millones, ya que no realizan el registro, seguimiento y control de costos y gastos de producción
Proveedores:	Mano de obra y compra de insumos

5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	No existen ingresos mensuales ni Costos y gastos. No se cuenta con capital de Trabajo, sin niveles de endeudamiento.
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	La Organización financieramente no cuenta con activos ni pasivos.
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	1. Acceso a bancos de maquinaria 2. Clasificación, Lavado y empacado de R12 y Productos nuevos con variedades exclusivos. Ofrecer a todos los productores de la zona servicio de agregación de valor a través de lavado y/o cepillado 3. Generar programas de capacitación con sus asociados en temas técnicos, comerciales y buenas practicas con el fin ofrecer calidad en el producto final
AMENAZAS	1. Disponibilidad de semilla certificada 2. Fluctuación de Precios
FORTALEZAS	1. Liderazgo y compromiso del equipo directivo 2. Experiencia en la producción del cultivo de papa 3. Poryección de negocios
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación. 2.Falta claridad en los beneficios para los asociados 3. No tiene estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 4. Seguimiento y control de costos y gastos de producción 5. Asistencia técnica deficiente

992

DIAGNÓSTICO

APROPAC
17 Asociados

La Calera
Cundinamarca

DIAGNÓSTICO APROPAC

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva, además cuentan con funciones para prestar el Servicio de alquiler del tractor	**7%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**5%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**2%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Prestan servicio de alquiler de maquinaria (Tractor) a Asociados y productores de la región, No cuentan con Logo, no existe una estrategia de comercialización y promoción de marca y productos, utilizan las referencias y el voz a voz	**5%**	**3%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**2%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**0%**
Técnico y Productivo	**30%**	Asistencia Técnica	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente, no reciben Asistencia técnica ni implementan BPA. Cuentan con tractor para el alquiler	**6%**	**4%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**0%**
		Infraestructura	**10%**			**2%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, se cuenta con herramientas de análisis financiero, menos Flujo de caja	**3%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**3%**
100%				**21%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FAFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	APROPAC Asociación de Productores de Papa de la Calera	**NIT:**	830.127.319-1
Nombre Representante Legal:	Myriam Forero Romero	**Número de Asociados:**	17
Actividad principal de la Asociación:	No se han realizado actividades		
Descripción Histórica y Evolutiva:	Se han realizado formaciones para mejorar productividad y manejo de cultivo		
Estructura Organizacional (Organigrama):	Se cuenta con la estructura base de Asociación, con una asamblea general Asamblea, Junta integrada por el Presidente que es el Representate Legal, Vicepresidente, Tesorero, Secretaria		
Misión:	No esta definida ni documentada		
Visión:	No esta definida ni documentada		
Objetivos y Estrategias:	No esta definida ni documentada		

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregación de Valor (Lavado, Cepillado, Selección, Clasificación y Empaque)

Producto o Servicio	Independiente a la Asociación, los asociados producen y comercializan papa , aproximadamente 70 Hectareas entre los 17 asociados a razón de 20 a 25 toneladas por hectarea.	**Clientes (Destino)**	Corabastos en Bogotá
Ventas	No se cuenta con cifras, debido a que se realiza individualmente por Asociado		

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación no cuenta con Logotipo
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	No se cuenta con empaques

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

Asistencia Técnica:	Actualmente los asociados no reciben la asistencia técnica de manera integral
Infraestructura Materiales y Equipos	Maquinaria Tractor, los Asociados tienen como independientes Bombas de espalda y los lotes son de su propiedad en su mayoria
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los productores asociados actualmente están utilizan Semilla Certificada, no realizan el registro, seguimiento y control de costos y gastos de producción
Proveedores:	Compra de insumos de manera individual

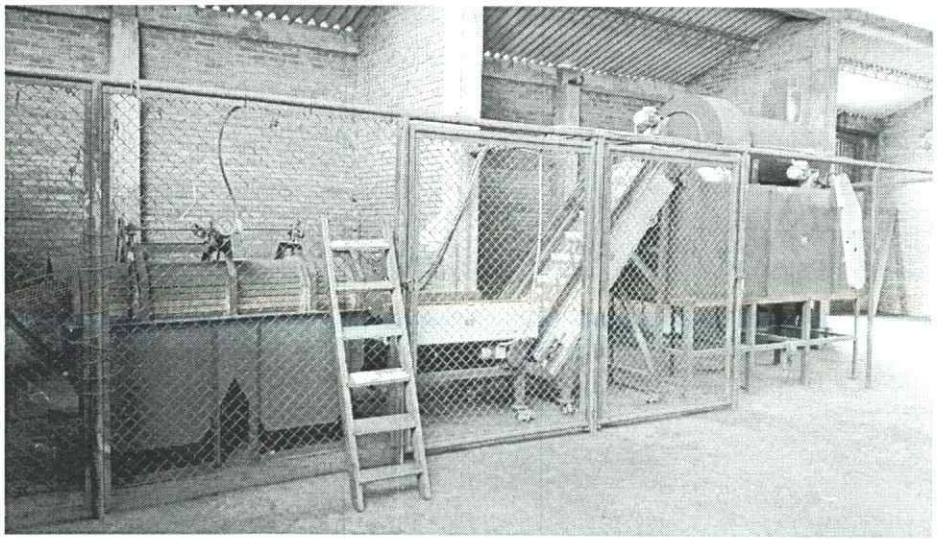
5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	No fueron sumnistrados datos por parte de las directivas de la Asociación
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	No fueron sumnistrados datos por parte de las directivas de la Asociación
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	1. Oferta de servicios para la agregación de valor (Lavado y Clasificación). 2. Oferta de papa con valor agregado a fruvers de Bogota y restaurantes de la zona 3. Desarrollo de marca propia con empaque especial
AMENAZAS	1. Importación de papa en fresco 2. Mano de obra y continuidad de nucleo familiar en el sistema agricola (Incumplimiento y aumento de costos) 3. Aumento de plagas y enfermades en el cultivo - Virus (incrementa costos y los riesgos de perdida) 4. Informalidad del sector (no hay créditos) 5. Escases de semilla certificada 6. Ley de paramos
FORTALEZAS	1. Cuenta con banco de maquinaria como servicio a sus asociados 2. Liderazgo de sus dirigentes 3. Reconocimiento por la calidad del producto (papa)
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación 2. No cuenta con estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 3. Seguimiento y control de costos y gastos de producción. 4. Empoderamiento de los asociados 5. Informalidad de la zona

DIAGNÓSTICO

ASOPAPAS
62 Asociados

Pasca Cundinamarca



DIAGNÓSTICO ASOPAPAS

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva, cuentan con funciones para prestar servicios de alquiler de tractor y bodegaje	**7%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**5%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**2%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Prestan servicio de bodegaje de papa y alquiler de maquinaria (Tractor). No cuentan con Logo, no existe una estrategia de comercialización y promoción de marca y productos, utilizan las referencias y el voz a voz	**7%**	**5%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**2%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**0%**
Técnico y Productivo	**30%**	Asistencia Técnica	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente, no reciben Asistencia técnica ni implementan BPA. Cuentan con Bodega en comodato, máquina lavadora INACTIVA y tractor	**11%**	**4%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**0%**
		Infraestructura	**10%**			**7%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, se cuenta con herramientas de análisis financiero, menos Flujo de caja	**3%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**3%**
100%				**28%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FAFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	*ASOPAPAS* Asociación de Productores de Papa del Municipio de Pasca	**NIT:**	808.002.820-3
Nombre Representante Legal:	Alex Yamid Gutierrez Hurtado	**Número de Asociados:**	62
Actividad principal de la Asociación:	Producción y comercialización de papa (No se realiza actualmente) Alquiler de Maquinaria (Tractor) Almacenamiento y bodegaje de papa		
Descripción Histórica y Evolutiva:	Se ha realizado actividades de capacitación, participación de ferias y eventos Actualmente existen dos agricultores como líderes en el proyectos de nucleos productivos con una participación importante.		
Estructura Organizacional (Organigrama):	Asamblea, Junta, Presidente - Representante Legal, Secretaria, Tesorero y Contador		
Misión:	No esta definida ni documentada		
Visión:	No esta definida ni documentada		
Objetivos y Estrategias:	No esta definida ni documentada		

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregación de Valor (Lavado, Cepillado, Selección, Clasificación y Empaque)

Producto o Servicio	Producción y comercialización de papa Pastusa y Superior (Actualmente se realiza por cada Asociado de manera independiente) Almacenamiento y bodegaje de papa Alquiler de tractor $38.000 la hora	**Clientes (Destino)**	Fusagasuga, Melgar, Girardot y Bogotá Asociados y No Asociados
Ventas	Por el alquiler de Maquinaria (Tractor), $38.000 Asociados y $40.000 No Asociados Por almacenamiento de papa $100 por bulto		

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación no cuenta con Logotipo
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	No se cuenta con empaques

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

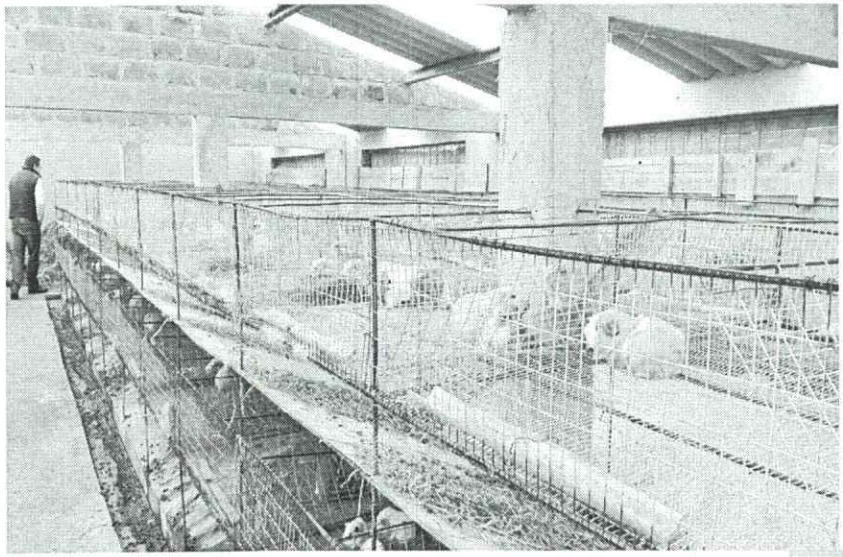
Asistencia Técnica:	Actualmente los asociados no reciben la asistencia técnica de manera integral
Infraestructura Materiales y Equipos	Máquina Lavadora y clasificadora sin utilizar Almacenamiento de papa, bodega del Municipio de Pasca Servicios de alquiler de tractor
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los productores asociados actualmente utilizan Semilla Certificada en ocasiones, no realizan el registro, seguimiento y control de costos y gastos de producción
Proveedores:	Compra de insumos de manera individual

5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	No fueron sumnistrados datos por parte de las directivas de la Asociación
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	No fueron sumnistrados datos por parte de las directivas de la Asociación
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	1. Oferta de servicios para la agregación de valor (Lavado y Clasificación). 2. Oferta de papa con valor agregado a fruvers principales ciudades (Ibague - Bogota) 3. Desarrollo de marca propia con empaque especial
AMENAZAS	1. Importación de papa en fresco 2. Mano de obra y continuidad de nucleo familiar en el sistema agricola (Incumplimiento y aumento de costos) 3. Aumento de plagas y enfermades en el cultivo (incrementa costos y los riesgos de perdida) 4. Informalidad del sector (no hay créditos) 5. Escases de semilla certificada
FORTALEZAS	1. Cuenta con infraestructura fisica para la oferta de servicios (Comodato de plaza, Lavadora y clasificadora de papa y tractor con instrumentos) 2. Liderazgo de sus dirigentes 3. Reconocimiento por la calidad del producto (papa)
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación 2. No cuenta con estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 3. Seguimiento y control de costos y gastos de producción. 4. Empoderamiento de los asociados 5. Informalidad de la zona

1000

DIAGNÓSTICO



AGROSUR
27 Asociados

Carlosama
Nariño

DIAGNÓSTICO AGROSUR

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva, además cuentan con funciones para producir y comercializar Cuyes	**6%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**4%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**2%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Producen y comercialización Cuyes en la región, Utilizan Logo en la pared de la Bodega, sin embargo, no existe una estrategia de comercialización y promoción de marca y servicio de lavado, son referencias y voz a voz	**6%**	**3%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**2%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**1%**
Técnico y Productivo	**30%**	Asistencia Técnica	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente, no reciben Asistencia técnica ni implementan BPA. Cuentan con Galpones y un terreno de la Asociación	**6%**	**3%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**0%**
		Infraestructura	**10%**			**3%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, se cuenta con herramientas de análisis financiero, menos Flujo de caja	**3%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**3%**
100%				**21%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FAFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	AGROSUR Asociación de Trabajadores del Agro	**NIT:**	900.008.507-3
Nombre Representante Legal:	Jose Nibardo Moreno Hernandez	**Número de Asociados:**	27

Actividad principal de la Asociación:	Producción y comercialización de Papa y Producción de Cuyes (Galpón)
Descripción Histórica y Evolutiva:	Año 2004 se produce y comercializa, debido a los precios se perdió dinero En 2010 vuleven a sembrar en conjunto, Compra de insumos, el Terreno es de los socios, la asociación le paga a los dueños arriendo, las Herramienta de los socios, el Trabajo de la mano de obra del asociado se le paga con la cosecha y Parte de la cosecha se entrega a cada asociado Nuevas afiliaciones según lo que se tiene invertido actualmente y aporte de sostenimiento no se tiene.
Estructura Organizacional (Organigrama):	Asamblea, Junta, Presidente (Representante Legal), Viciepresidente, Secretario, Tesorero y Fiscal
Misión:	No esta definida ni documentada
Visión:	No esta definida ni documentada
Objetivos y Estrategías:	No esta definida ni documentada

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregacion de Valor (Lavado, Cepillado, Seleccion, Clasificación y Empaque)

Producto o Servicio	Producción y comercialización de papa Producción 100 bultos (4 hectareas) Capiro - Cosecha / Producción 600-700 Bultos Producción de Cuyes (Galpón 50 - 60 Mensual)	**Clientes (Destino)**	Plaza o corabastos en Ipiales

Ventas:	Comercialización de Cuyes, 50 mensualmente a precio entre $15.000 y $20.000

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación cuenta con Logo, el cual esta es utlizado en su Papeleria
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	No se cuenta con empaques

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

Asistencia Técnica:	Jaime Palacios - UMATA Actualmente los asociados no reciben la asistencia técnica
Infraestructura Materiales y Equipos	La Asociación no cuenta con Infraestructura, los Asociados tienen como independientes Bombas de espalda y los lotes son de su propiedad en su mayoria
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los productores asociados no utilizan Semilla Certificada, estiman sus costos por hectarea producida en 9 millones con rendimientos de 9 hectareas, ya que no realizan el registro, seguimiento y control de costos y gastos de producción
Proveedores:	Mano de obra y compra de insumos

5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	Los ingresos mensuales son percibidos por la venta mensual de cuyes, con unos Costos y gastos del 60% aprox. El capital de Trabajo esta representado en la siembra de 600 a 700 bultos, sin niveles de endeudamiento.
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	La Organización financieramente cuenta con activos como el galpón, no cuenta con pasivos.
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	1. Acceso a bancos de maquinaria y Prestar el servicio de tractor. Ofrecer a sus asociados y productores de la zona servicios agrícolas a traves de bancos de maquinaria. 2. Compra y comercialización de Papa directamente en Plaza, Fruver y Restaurantes. Disminuir eslabones de comercialización ofreciendo directamente producto de la asociación a canales especializados. 3. Compra de insumos y distribución a los asociados. Disminuir costos de producción a través de la compra directa de insumos para sus asociados. 4. Formular proyectos productivos con entidades gubernamentales
AMENAZAS	1. Escasa Mano de obra 2. Disponibilidad de semilla certificada 3. Fluctuación de precios 4. Contrabando de papa desde el Ecuador
FORTALEZAS	1. Liderazgo y compromiso del equipo directivo 2. Experiencia en la aplicación y desarrollo de proyectos 3. Infraestructura
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación. 2.Falta claridad en los beneficios para los asociados 3. No tiene estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 4. Seguimiento y control de costos y gastos de producción 5. Asistencia técnica deficiente

DIAGNÓSTICO FEDESABAN

FEDESABANA
26 Asociaciones
630 Asociados

Turquerres
Nariño

DIAGNÓSTICO FEDESABANA

CRITERIOS				LINEA BASE		
Organización y Gerencia	**20%**	Direccionamiento Estratégico	**10%**	La estructura de Asociatividad funciona, es decir, la Asamblea General de Asociados y la Junta Directiva.	**5%**	**0%**
		Estructura de Asociatividad	**5%**			**5%**
		Estructura Admon de Negocio	**5%**			**0%**
Mercadeo y Comercialización	**40%**	Portafolio de Productos y Servicios	**20%**	Actualmente no prestan servicios. No cuentan con Logo.	**0%**	**0%**
		Estrategias de Comercialización	**10%**			**0%**
		Publicidad y promoción	**10%**			**0%**
Técnico y Productivo	**30%**	Asistencia Técnica	**10%**	Producen y comercializan papa individualmente, se encuentran en un proyecto con semilla certificada y asistencia técnica	**6%**	**6%**
		Procesos y Procedimientos	**10%**			**0%**
		Infraestructura	**10%**			**0%**
Gestión financiera	**10%**	Presupuestos, seguimiento y control	**5%**	No se realiza el seguimiento y control a través de la definición de presupuestos, ni se cuenta con herramientas de análisis financiero	**0%**	**0%**
		Análisis Financiero	**5%**			**0%**
100%				**11%**		

fedepapa	FORMULARIO DE CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECMIENTO EMPRESARIAL	FAFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

1. PROCESO DE GERENCIA Y ORGANIZACIÓN

Nombre de la Asociación:	FEDESABANA Federación de Organizaciones Agropecuarias de la Sabana	**NIT:**	900.763.035-6
Nombre Representante Legal:	Luis Felipe Bastidas Duarte	**Número de Asociados:**	630

Actividad principal de la Asociación:	Producción y comercialización de Papa
Descripción Histórica y Evolutiva:	Mayo 2009, Inicia con 400 Agricultores de los municipios de Tuquerres y Ospina, Octubre 2014 - la conforman 26 Asociaciones de varios munipios de la región con 630 Asociaciones, Se han realizado Capacitaciones asociatividad, cooperativista para definir proyectos, actulamente se accede a recursos del COMPES para la Utilización de semilla certificada, análisis de suelos y plan de fertilización, siembra (colectiva para experiencia y capitalización, apoyar a asociados para siembra de semilla certificada) Se cuenta con el Fondo de Ahorros, Inscripción por Asociación $50.000
Estructura Organizacional (Organigrama):	Se cuenta con la estructura base de Asociación, con una asamblea general Asamblea, Junta integrada por el Presidente que es el Representate Legal, Vicepresidente, Tesorero, Secretaria
Misión:	No esta definida ni documentada
Visión:	No esta definida ni documentada
Objetivos y Estrategías:	No esta definida ni documentada

2. PROCESO DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1 Portafolio de Productos y Servicios:

Producción, comercialización de Papa y/o semilla, Servicios (Alquiler de maquinaria, venta de insumos, Almacenamiento, Transporte) y Agregación de Valor (Lavado, Cepillado, Selección, Clasificación y Empaque)

Producto o Servicio	Producción y comercialización de papa Capiro y Suprema	**Clientes (Destino)**	Plaza en Ipiales
Ventas:	No se cuenta con cifras, debido a que se realiza individualmente por Asociado		

2.2 Materiales o herramientas para comunicar la Marca y el Portafolio de Productos de la Organización

Imagen Visual Corporativa de Marca de la Asociación	La Asociación no cuenta con Logotipo
Herramientas promocionales o material POP (Pagina WEB, Brochure, entre otros)	No se cuentan con herramientas
Diseño de empaques o etiquetas:	No se cuenta con empaques

2.3 Estrategias de Comercialización

Producto:	No están definidas ni documentadas
Precio:	No están definidas ni documentadas
Promoción:	No están definidas ni documentadas
Plaza:	No están definidas ni documentadas

4. PROCESO TÉCNICO Y PRODUCTIVO

Asistencia Técnica:	Actualmente los asociados no reciben la asistencia técnica de manera integral
Infraestructura Materiales y Equipos	Terreno y herramientas de los asociados
Costos de Producción: Insumos, Indirectos, Trasnporte, Mano de Obra, Maquinaria y preparacion de suelos	Los productores asociados actualmente están utilizan Semilla Certificada, no realizan el registro, seguimiento y control de costos y gastos de producción
Proveedores:	Compra de insumos de manera individual

5. PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Estado de Perdidas y Ganancias: Ingresos, Gastos y Costos	No fueron sumnistrados datos por parte de las directivas de la Asociación
Balance General: Activo, Pasivo y Patrimonio	No fueron sumnistrados datos por parte de las directivas de la Asociación
6. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
OPORTUNIDADES	Comercialización de Papa 1. Cuenta con recursos los cuales se convierten en **capital de trabajo** para inversión **2.** Apoyo estatal a la región para incrementar la productividad 3. Organización en la Comercialización de papa para la zona de Tuquerres 4. Oferta con marcas propias y denominación de origen
AMENAZAS	1. Desintegración de la unión 2. Fluctuación de precios 3. Contrabando de papa desde Ecuador
FORTALEZAS	1. Cuenta con experiencia de varias asociaciones en la producción de papa y variedades 2. Liderazgo y compromiso del equipo directivo 3. Habilidad para obtención de recursos (manejo politico) 4. Organización
DEBILIDADES	1. No esta definido e implementado el direccionamiento estratégico de la Asociación. 2.Falta claridad en los beneficios para los asociados 3. No tiene estrategias de comercialización para los servicios ofrecidos por la Asociación. 4. Seguimiento y control de costos y gastos de producción