

Sistematización

**Fortalecimiento Asociativo, Administrativo y Comercial de la Asociación Productiva
Cárnicos Calima, municipio de Calima El Darién, Valle del Cauca**

Febrero de 2014

EL SABOR QUE ENCANTA!!!

Presentación.

El presente documento constituye el Informe del proceso de sistematización del proyecto Fortalecimiento Asociativo, Administrativo y Comercial de la Asociación Productiva Cárnicos Calima en el Municipio de Calima El Darién, Valle del Cauca, desarrollado durante los meses de junio de 2012 y diciembre de 2013, con recursos financieros del Fondo PorAmérica, Fundación EPSA y la participación de los integrantes de la organización.

El proceso de sistematización de esta experiencia se orientó a realizar con los participantes una reflexión crítica del proceso, a partir de los aciertos y desaciertos del mismo. El documento recoge las voces de todos los participantes del ejercicio cuyo resultado se sintetiza a continuación:

Eje de Sistematización.

¿Cómo el proceso de fortalecimiento de la Asociación Productiva Cárnicos Calima contribuyó al desarrollo personal y a la generación de ingresos de los integrantes de la organización y su influencia en su entorno local?

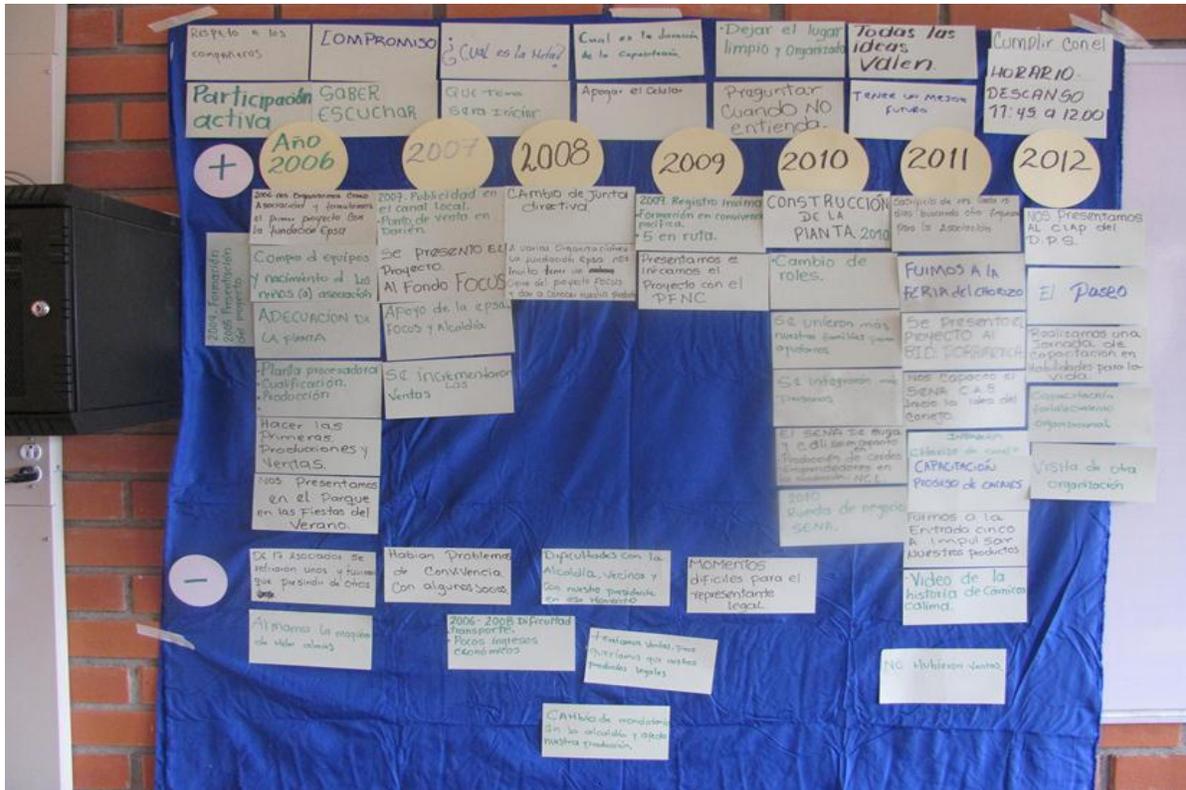
Antecedentes de la Organización.



Fotografía Jóvenes Rurales SENA C.A.B-2004.

Gracias al **PROGRAMA DE LA PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA** en convenio con la **ALCALDIA DE DARIEN** por medio de la **UMATA** y el **SENA CAB**. En Junio del 2004, 34 jóvenes rurales. Nos capacitamos en Procesamiento agroindustrial de alimentos con énfasis en cárnicos.

LINEA DE VIDA



ASPECTOS IMPORTANTES DE LA HISTORIA

Desde el año **2006** la Asociación Productiva de Cárnicos Calima, agrupa a diecisiete jóvenes rurales de diferentes veredas del municipio de Calima El Darién con conocimientos en el procesamiento agroindustrial de alimentos, con énfasis en la producción de cárnicos. En continuidad con la organización en el año **2007** gracias al acompañamiento de la **FUNDACION EPSA**, y en ese tiempo con el apoyo de la **ALCALDIA MUNICIPAL**, se ejecutó el proyecto “**Mejoramiento de la Capacidad de Gestión y del Componente Empresarial de la Asociación Productiva Cárnicos Calima**” con recursos donados por el **FONDO FOCUS** los cuales se invirtieron en las primeras máquinas y equipos industriales, se recibieron las primeras orientaciones para la administración organizacional, además de algunas adecuaciones en la infraestructura física de la pequeña planta de producción ubicada en la zona urbana del municipio de Calima y de propiedad de la **ALCALDIA MUNICIPAL**. Finalizado este proyecto y a inicios del año **2008** se presentaron dificultades internas en lo que concierne a los roles de cada miembro, pues algunos asociados renuncian de forma voluntaria a la organización ya que tenían otra visión diferente en el futuro con respecto a emprender una fábrica de alimentos. Por lo anterior solamente mujeres entre ellas amas de casa, docentes y estudiantes siguen avanzando en el proceso de crecimiento de cárnicos calima. Aunque se seguían presentando situaciones adversas, una de estas era la debilidad para la delegación de funciones por parte de las líderes a falta de un conocimiento a profundidad en el tema y de un manual de funciones, aunque las demás

personas tenían la intención de colaborar no había una orientación clara. Además no había una buena comunicación por lo cual se generaban conflictos entre los asociados. Así que se decidió hacer un ejercicio en lo que corresponde a trabajo en equipo, asociatividad, convivencia y paz donde se logró que armonizaran sus diferencias. Pudo haber sido el final de la organización pero el acompañamiento de la **FUNDACION EPSA** fue vital, así que continuamos con la presentación de un proyecto de cooperación interinstitucional para la obtención del **REGISTRO INVIMA** para dos productos cárnicos “**chorizo mixto de res y cerdo y costilla de cerdo ahumada**”. entre los años **2009-2010** se realiza la ejecución del proyecto “**fortalecimiento de la asociación productiva cárnicos calima en los componentes de generación de ingresos, relacionamiento interpersonal y la obtención de competencias para la participación en políticas públicas del municipio de calima el Darién – valle del cauca**” presentado al **PROGRAMA FONDO NACIONAL COLOMBIANO** y es donde vemos la oportunidad de tener un lugar de propiedad de la asociación de cárnicos calima en nuestro entorno rural y donde se permitía expandir más el proceso productivo.



También que se unieran más familias a la organización y vincularnos con la comunidad e instituciones del sector. Logramos finalizar el proyecto en el año 2010 y teníamos granjas porcícolas e inclusive sacrificábamos reses con el objetivo de cerrar nuestra cadena productiva, ofrecer variedad de productos y generar más ingresos. Lo hicimos durante todo el año 2011, pero debido a que la planta era de transformación y no de sacrificio no continuamos con el proceso ya que corríamos el riesgo de que la planta fuera cerrada por las entidades fiscales pues para hacerlo se necesitaba una gran inversión en una nueva planta y los trámites pertinentes así que buscamos otras opciones. Una de ellas fue comprar carne en canal. Durante ese tiempo se recibían capacitaciones en temas productivos por parte del **SENA C.A.B** donde participaban jóvenes rurales del sector y estudiantes de la institución educativa **PABLO SEXTO** los cuales se integraban a la asociación como miembros activos cuando terminaban el programa de capacitación.



En el año 2011 nos invitaron por primera vez a la feria del chorizo, un evento que realiza el SENA C.A.B a nivel departamental en la ciudad de BUGA.



Este mismo año es donde nos dan la oportunidad de formular un proyecto de fortalecimiento al programa de **PORAMERICA** financiado con recursos del **BID –FOMIN**. Recordando la capacitación **RUTA EN 5** que nos brindó la **FUNDACION EPSA** comenzamos a analizar cada una de las áreas organizacionales para el fortalecimiento de la asociación través de la ejecución de un proyecto productivo.

REALIZAMOS UNA MATRIZ DOFA DONDE SE OBSERVAN LAS DEBILIDADES-LAS FORTALEZAS -LAS AMENAZAS Y LAS OPORTUNIDADES, ASI QUE ANALIZAMOS CADA UNA DE LAS ÁREAS DE CÁRNICOS CALIMA.

ÁREA ORGANIZACIONAL	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La junta directiva no se encuentra totalmente empoderada de sus funciones y obligaciones. ✓ Los asociados no hacen entrega de las informaciones solicitadas con la celeridad que se requiere. ✓ Presencia de conflictos entre algunos asociados afectando el buen ambiente de la organización. ✓ Los asociados no han llegado a un acuerdo parar realizar la comercialización a través 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La organización cuenta con un objetivo empresarial claro que representa los intereses de los asociados ✓ La asociación posee un diagnóstico claro de su problemática y trabaja en las posibles soluciones. ✓ Los asociados se identifican con las directrices de la asociación ✓ La organización es reconocida localmente

de la organización.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hay posibilidad de que ingresen nuevos socios que quieren hacer parte de la organización. ✓ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓

ÁREA ADMINISTRATIVA	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La organización no cuenta documentación administrativas que sirva para una efectiva toma de decisiones. ✓ La asociación no cuenta con un manual de funciones y procedimientos. ✓ Desconocimiento para la realización de la planeación estratégica. ✓ El representante legal no ejerce liderazgo en la organización debido a su bajo nivel de escolaridad. ✓ No se poseen equipos apropiados para el manejo de la información. ✓ Los asociados no poseen un amplio conocimiento empresarial (administrativo, contable, financiero y comercial). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La organización cuenta con un organigrama estructurado y acorde a los requerimientos del proceso productivo. ✓ Las reuniones de la organización son formalizadas a través de actas, por lo que se lleva documentación del proceso. ✓ Existe liderazgo por parte de algunos socios de la organización
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las herramientas necesarias para la administración del negocio existen 	
ÁREA PRODUCTIVA	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La mano de obra que realiza las labores técnicas y/o productivas no se encuentra calificada. ✓ El producto presenta deficiencias de calidad frente a lo solicitado por el mercado. ✓ No se consigue carne de buena calidad en las cantidades necesarias. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La organización cuenta con su planta para la producción de los derivados cárnicos. ✓ Cercanía a los mercados y canales de comercialización

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Hay gran demanda del producto en el mercado ✓ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vías en mal estado.

AREA COMERCIAL	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las personas que deben desarrollar el proceso de comercialización no cuentan con la preparación suficiente. ✓ No está definido el proceso de la comercialización ni los costos que se incurren para ello. ✓ No hay contratos definidos con comercializadores. ✓ Se está definiendo un plan de mercadeo que no se ha puesto en marcha. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se está empezando a identificar el producto producido por la organización.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

ÁREA FINANCIERA	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asocárnicos no tiene claros los costos de producción. ✓ No se poseen registros contables unificados, organizados y actualizados por parte de cada uno de los socios ✓ Desconocimiento sobre cómo acceder a servicios crediticios. ✓ Falta de capital para realizar los procesos ✓ Asocárnicos no cuenta con el conocimiento suficiente para manejar sus aspectos contables y financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El negocio es rentable, por lo tanto los asociados ven que están ganando, lo que no saben es cuánto. ✓ La organización posee experiencia crediticia.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La gran oferta de entidades bancarias. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dificultad para acceder a créditos asociativos

Proceso de Intervención

El proyecto “**FORTALECIMIENTO ASOCIATIVO, ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL DE LA ASOCIACIÓN PRODUCTIVA CÁRNICOS CALIMA**” inició en Abril de 2012 con la parte contractual (firma de convenio, apertura de cuentas individuales) y se extendió por un período de tiempo de 18 meses. El primer paso fue el proceso de socialización y sensibilización sobre la importancia de fortalecer el proceso administrativo de la organización y del rol que podría desarrollar cada uno de los integrantes en el desarrollo del proyecto.

Los hitos más representativos del proyecto fueron socializados. Se crearon los Comités encargados de ayudar a coordinar el proceso de capacitaciones en los dos componentes que se desarrollaron durante la ejecución del proyecto:

- ✓ Fortalecimiento organizacional
- ✓ Generación de ingresos

Una de las primeras actividades importantes fue la identificación y el reconocimiento de perfiles de los integrantes de la organización para la conformación de Comités de trabajo, fue así como gracias al reconocimiento de ellos mismos como participantes activos del proceso, cada integrante realizó la elección de uno de los comités propuestos para los dos componentes del proyecto.

Componente del fortalecimiento organizacional

Este componente tuvo como propósito que los asociados mejoraran sus relaciones de convivencia y participación hacia la organización, desarrollando competencias para lograr una cohesión de tal manera que coordinen sus actividades. Para tal propósito los participantes se formaron en los siguientes temas:

1. Habilidades para la vida;
 - Autoestima
 - Comunicación
 - Trabajo en equipo
- Aspectos administrativos contables y tributario
- Seguimiento, evaluación y sistematización del proyecto



COMPONENTE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

INDICADOR: LOS 17 SOCIOS HAN IMPLEMENTADO EN UN 100% LOS PROCESOS DE HABILIDADES PARA LA VIDA: COMUNICACIÓN, AUTOESTIMA Y TRABAJO EN EQUIPO.

A continuación se presenta una memoria de un taller correspondiente a una segunda jornada de las actividades del proyecto.

Trabajo en Equipo para Motivar Procesos organizativos

1. Recibimiento y bienvenida de los participantes

2. Revisión de la tarea “Yo Facilitador”

Se leen algunas encuestas, las cuales dejan como balance que: las cualidades más frecuentes entre el grupo son la amabilidad, la alegría y la sencillez. Las actitudes a mejorar son: el compromiso frente a la organización, el cumplimiento de tareas asignadas y puntualidad en las reuniones citadas. Entre las experiencias de facilitación destacan las navidades familiares - comunitarias, el trabajo comunitario para hacer un manejo adecuado de los residuos sólidos de la localidad y aprovechamiento de los residuos orgánicos, también en temas deportivos y recreativos escolares. Consideran que se deben fortalecer en herramientas didácticas para dinamizar los procesos organizativos y que las reuniones sean más amenas y efectivas

3. TALLER “CAMINANDO JUNTOS”

a) Se elige como escenario del ejercicio, el patio de recreo de la escuela. El cual tiene además una tarima con tres escalones, creando así una dificultad adicional para iniciar la Salida. Igualmente en la Meta o Llegada, se coloca una manila a una altura de 1 metro, de tal suerte que para superarla deben asumir una estrategia para pasarla

b) Aprestamiento: se les explica a los participantes las características del ejercicio el cual consiste en pasar de una zona de comodidad (“SALIDA”) a otra zona desconocida (“LLEGADA”), el requisito primordial para hacerlo es que todos los integrantes del grupo caminen a un mismo paso y sosteniendo un mismo ritmo. De lo contrario todo el equipo

regresará a su punto de partida, este se repetirá cuantas veces sea necesario hasta lograr el objetivo.

c) Ensayo: para lograr un estado ideal de coordinación grupal, se les da un tiempo prudencial de 15 minutos para que se pongan de acuerdo en la estrategia que utilizarán para cumplir el reto de caminar juntos y nombrar un capitán o Facilitador del ejercicio. Transcurrido el tiempo establecido, se les explica, que además de los pasos grupales, deberán cantar una canción que los anime en los avances, la cual va acompañada de gestos. La canción deberá preceder cada bloque de pasos que caminarán juntos y dice así:

“CABEZA, HOMBROS, RODILLAS Y PIÉS...

Y TODOS CAMINAMOS A LA VEZ!”

d) Vivencia: se inicia el ejercicio lanzando el dado que marca el número de pasos que el grupo debe avanzar. En un comienzo tuvieron varias dificultades para ponerse de acuerdo en la manera de dar los pasos, como también en la forma de dar las órdenes. Por esta razón, en repetidas ocasiones debieron regresar al punto de salida; así que este proceso se demoró un poco. Cuando lograron ponerse de acuerdo en escuchar a una sola voz y controlar los pasos, pudieron avanzar coordinadamente hasta alcanzar la meta con un alto nivel de coordinación. Se les recalca todo el tiempo que lo importante no es llegar primero, sino saber llegar.

e) Reflexión: una vez terminado el ejercicio, se propicia el espacio de reflexión, que dejó las siguientes apreciaciones:

Al principio les pareció que eso era fácil, pero ya en la práctica se dieron cuenta que debían prepararse mejor. Debieron escucharse más, ponerse de acuerdo y entender que no se trataba de llegar rápido o de primeros, pues no había contrincantes, sino hacerlo estratégicamente para que todos lograran un mismo ritmo y así llegar a la meta. Uno de los integrantes más jóvenes del grupo desertó porque le parecía muy aburrido tener que devolverse y repetir nuevamente al punto de inicio. Durante la reflexión, con respeto y mucho amor, por parte de la abuela:

Se le manifiesta que todo en la vida no se logra en el primer intento, sino que a veces hay que luchar por alcanzar los propósitos, los sueños. Igualmente que durante el proceso de alcanzar logros, muchas veces nos vamos a caer, pero uno se levanta y vuelve a empezar. Lo importante es persistir.

Se relaciona la experiencia con la actual situación de la organización, donde teniendo tantas potencialidades a su favor, se ven un poco “atascados” frente a un Plan de Mercadeo y Ventas, pero no por ello abandonan la idea de hacer y ser empresa, sino que buscan alternativas de fortalecimiento –una de ellas es justamente este taller-, para vencer las dificultades y trascender. Los saldos pedagógicos fueron un llamado de atención a escucharse, a mejorar las comunicaciones entre ellos, a dar cada uno su aporte para lograr una meta común, pero debía ser una sola persona la que marcara y orientara al grupo. Cuando superaron este aspecto pudieron obtener el resultado deseado. Eso pasa muchas veces en la organización, quieren llegar rápido a las metas, pero deben entender que sólo lo lograrán, cuando **TODOS** caminen a un mismo ritmo y para eso deben asimilar que **TODOS SON RESPONSABLES.**

El ejercicio permite ver fortalezas en algunos de los integrantes del equipo, y las cualidades que tienen otros para complementarse entre sí, alcanzar las metas propuestas y superar los retos.

JORNADAS DE INTEGRACIÓN



Compartir con las familias es una experiencia única, se fortalecen los valores y la unidad familiar.

INDICADOR: UN SOCIO DE LA ORGANIZACIÓN HACE PARTE Y PARTICIPA EN LA VEEDURÍA CIUDADANA DEL MUNICIPIO.

Algunos asociados integran las juntas administrativas de los grupos comunitarios. Desde nuestro entorno se realiza control y se ejerce liderazgo. Esto se logra gracias a las asesorías recibidas en la ejecución de los proyectos por parte de los profesionales. En los procesos de orientación de Cárnicos Calima algunas se pueden aplicar al contexto de estos grupos.



Acueducto El MIRADOR



JUNTA DE ACCION COMUNAL



GRUPO NIÑOS "NAVIDAD"

Para la asociación de Cárnicos Calima es muy grato recibir visitas de otros grupos que quieran conocer de nuestro proceso productivo, compartir experiencias y con eso demostrar lo valioso que ha sido para la organización la financiación de los proyectos y el acompañamiento de las fundaciones empresariales.



Grupo Ministerio Medio Ambiente.



Unidad productiva del municipio de La Cumbre-Valle del Cauca



Unidad productiva del municipio de Palmira-Valle del Cauca.

COMPONENTE DE GENERACIÓN DE INGRESOS

Los socios de la organización han mejorado su producción y calidad de derivados cárnicos generando mejores ingresos para nuestras familias. Con el fin de lograr esto, los asociados participaron de las siguientes actividades:

- ✓ Mejoramiento de la planta en infraestructura para la producción de nuestros productos.
- ✓ Estandarización de la fórmula para la producción.
- ✓ Puesta en marcha de un plan de mercadeo
- ✓ Gira de transferencia de tecnología
- ✓ Diseño de un plan publicitario

ÁREA ADMINISTRATIVA

Aunque la Organización lleva un proceso de trabajo de siete años, durante los cuales ha contado con el apoyo financiero de la Fundación EPSA y de otras entidades de cooperación para su fortalecimiento, aún se continúa identificando por parte de sus integrantes que el manejo administrativo de la Asociación es uno de los puntos críticos del cual se generan dificultades. Por ello, se inició un proceso de gestión para poder fortalecer el proceso administrativo.



Cuando una organización no es consciente del riesgo que toma al no contar con una herramienta que oriente la toma de decisiones para la división del trabajo y la selección del personal afin a las labores, puede llevarla a tener personal no capacitado, con habilidades y perfiles que no cumplen con los requeridos por la empresa, llevándola a efectuar gastos innecesarios por contratación de personal no idóneo para la compañía.

Sin embargo, son muchas las organizaciones que para la actualidad han decidido invertir en quienes hacen posible su razón de ser, que son sus colaboradores, quienes al sentirse satisfechos con lo que hacen brindarán excelentes resultados.

Diseñar el manual de funciones de la Asociación Productiva Cárnicos Calima, teniendo en cuenta sus procesos, con base en el modelo de evaluación por competencias, acorde con la normatividad actual y requerimientos de calidad, en aras de fortalecer los procedimientos administrativos y la cultura organizacional del grupo asociativo.

ÁREA CONTABLE

Sensibilizar a los participantes sobre la importancia y la aplicabilidad del área Contable, para el éxito de su unidad productiva.

LOGROS OBTENIDOS

- Claridad en la diferencia entre un costo y un gasto.
- Identificar los costos y gastos que intervienen en el costo variable de producción.
- Reconocer la importancia de identificar el costo variable de cada uno de los productos, con valores y cantidades reales, para la fijación del precio de venta.
- Identificar el costo total del producto chorizo mixto y del pollo relleno.
- Identificar el precio de venta del chorizo y del pollo relleno, con un margen de utilidad del 40%.
- Crear conciencia en los miembros de la Asociación de la importancia de realizar un costeo real y objetivo, para poder evaluar la rentabilidad del negocio.
- Fijar la lista de precios de los productos de acuerdo a los niveles de ventas.
- Definir con los integrantes de la asociación, los diferentes presupuestos del 2013 y elaborar el flujo de caja mes a mes.
- Claridad en los principios contables de causación y doble partida.
- Identificación de las cuentas que intervienen para el manejo del dinero y cómo se aplican.
- Un archivo organizado de los soportes contables existentes a la fecha.
- Asignación de la responsabilidad de los registros contables en los libros correspondientes a unos miembros de la asociación
- Una lista de precios por niveles de ventas.
- Presupuesto de unidades producidas y a vender, para el 2013, de los productos: Chorizo mixto, chorizo de conejo y costilla ahumada.
- Presupuesto de los costos variables para el año 2013.
- Determinación de los costos fijos por mes
- Determinación de la depreciación por mes.
- Presupuesto de ventas en pesos, con un incremento del 10% mes a mes, para el año 2013.
- Determinación del flujo de caja para el año 2013
- Actualización del costo de producción y precio de venta del chorizo mixto
- Manual contable de cárnicos calima.

GIRA EMPRESARIAL

Se estableció un diálogo entre pares, productores-productores, que motivó la Implementación de las iniciativas en sus propias realidades a partir del reconocimiento de las vivencias reales, partiendo de sus aprendizajes, aciertos y desaciertos presentados en procesos asociativos, productivos, comerciales y de alto impacto en la zona teniendo como énfasis el procesamiento y la comercialización de derivados cárnicos.

HACIENDA GAVILANES



CHORISANT



- Propiciar un intercambio de saberes a partir del reconocimiento de la Empresa Hacienda Gavilanes Pereira y Chorisant Santa Rosa de Cabal.
- Realizar la identificación de potencialidades comerciales a nivel local.
- Mejorar las competencias de los equipos de trabajo de la asociación para la operatividad de los procesos comerciales de la asociación.
- Reconocer el proceso productivo de los derivados cárnicos, realizado por la Empresa Hacienda Gavilanes.
- Realizar un proceso de referenciamiento de experiencias exitosas que se puedan replicar en el grupo asociativo.

ÁREA PRODUCTIVA:

Durante la ejecución del proyecto recibimos la visita del INVIMA, la cual por medio de acta nos prescribía unos requisitos a cumplir para podernos emitir un concepto favorable.

INFRAESTRUCTURA FÍSICA INTERNA.



Si observamos en la planta no había un flujograma de procesos, las áreas no se dividían físicamente, no había mallas anti insectos, no había lámparas con protección, no se demarcaban áreas de procesos, no se rotulaban etiquetas, no había un vestier, y algunos productos utilizados no eran los adecuados o permitidos en el área de proceso. Además había filtración de humedad en la parte superior de la planta y otros detalles que mejorar al término de tres meses.

INFRAESTRUCTURA FÍSICA EXTERNA



Así que empezamos a cumplir con cada uno de estos requisitos. Al final se construyó el techo Y actualmente se cuenta con un espacio que más adelante será zona de reuniones, zona de descanso y de alimentación.



En la gira empresarial solicitamos recomendaciones a tener en cuenta para la compra de la empacadora al vacío.

Nos capacitamos en BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (B.P.M).

Organizamos un flujograma de procesos.

Modulamos fórmulas.

Estandarizamos el producto.

ÁREA COMERCIAL

. 12. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Todavía se reportan costos de producción muy altos, lo que conlleva a manejar márgenes de utilidad bajos; en consecuencia, el punto de equilibrio está por encima de las ventas proyectadas en el corto plazo. ✓ No se tienen condiciones financieras y volúmenes de producción para competir en grandes superficies. ✓ Condiciones de empaque no competitivo en mercados fuera de Calima Darién o en góndola. ✓ No se cuenta con una Fuerza de ventas en la organización que permita proyectar metas alcanzables de mercadeo. ✓ La ubicación de la planta, las largas distancias a recorrer y el estado de las vías de acceso aumentan los costos fijos de la Asociación. ✓ Poca experiencia en el manejo de la publicidad para dar a conocer sus productos en un mercado nuevo. ✓ Poca cobertura local en comparación a la competencia local, regional y nacional. ✓ El producto se considera poco saludable, debido a su cocción tradicional: frito. ✓ No se tiene establecida una base de proveedores sólida (con criterios de calidad, precio y tiempo de entrega) que permita garantizar la estandarización del producto y programa de producción en la planta. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El producto es conocido por su calidad, libre de preservantes. ✓ Las condiciones de pago (15 días de plazo) han permitido sostener un mercado local con recompra, estrategia que se puede mantener siempre y cuando no sobrepase el límite financiero de la organización afectando el flujo de caja. ✓ Capacidad de producción dada la maquinaria y equipos con los que cuenta para los diferentes procesos. Se tiene una capacidad instalada para 9.000 unidades de chorizo mixto mensual (30 días). ✓ Los productos son naturales, 100% de carne, libre de químicos. ✓ El Chorizo Mixto se comercializará a través de un canal de ventas confiable y se produce con las normas de sanidad y con una imagen del producto. ✓ Son fabricantes del producto.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Posicionar la línea de chorizo mixto en el mercado local dada la receptividad del producto en sus clientes y el bajo porcentaje de participación en este mercado. ✓ Abrir mercado en otras ciudades: Cali, Buga, Restrepo. ✓ La materia prima del chorizo mixto (carnes) lo convierte en una alternativa como producto sustituto que puede promocionarse como básico en la canasta familiar. ✓ El porcentaje de personas que consumen productos cárnicos es mayor que la que no consume. ✓ A nivel local son escasos los sitios que el consumidor considera confiables al momento de comprar o consumir chorizo. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Los competidores regionales y nacionales tienen fuertes estrategias publicitarias además de ganar mercado con nuevas líneas de productos, empaque, presentación y descuentos. ✓ Alzas inesperadas en los precios de las materias primas. ✓ La mayoría de puntos donde se comercializa el chorizo en Calima El Darién son ambulantes, razón por la cual es producto puede ser de bajo costo y genera en el consumidor desconfianza y una percepción negativa de la materia prima con la que es fabricado. ✓ Hay compañías como restaurantes que ya tienen posicionada la marca y se deberá competir contra la tradición que han ganado en tantos años.

	✓ No se cuenta con un plan de riesgos y mejoras en sus procesos que permitan estar preparados ante la visita de seguimiento y validación del Registro Sanitario INVIMA.
--	---

IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO



REGISTRO DE MARCA - SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO.

CÓDIGO DE BARRAS PARA DOS PRODUCTOS CÁRNICOS -GS1 COLOMBIA.

ESTRATEGIAS DE ETIQUETADO

Se viene implementando desde el último mes del año 2012. Anterior a esta fecha, la etiqueta era estándar para todas las líneas cárnicas de la asociación, no se tenía un material adecuado e información suficiente del producto en su presentación final.



ETIQUETADO ANTERIOR CÁRNICOS CALIMA (2012)

Igual para todas las líneas cárnicas.



ESTRATEGIA DE ETIQUETADO (2013)

Cada línea cárnica manejará una etiqueta diferente con información alusiva al producto.

ESTRATEGIAS DE EMPAQUE

La Asociación utiliza para el Chorizo Mixto la tradicional bandeja de icopor con sellamiento en flexipel. Sin embargo, es necesario mejorar las condiciones de empaqueo con las siguientes características:

EMPAQUE AL VACÍO. El empaque estará basado en las normas de higiene actuales que dará confiabilidad tanto a los clientes (supermercados, tiendas, etc.) como al consumidor final de la calidad y frescura del Chorizo Mixto. Deberá mantener las características de la etiqueta diseñada en la estrategia de comunicación de la Asociación.



Anteriormente, cuando no se manejaba el empaque al vacío, esa era una razón por la que algunos clientes no compraban el producto.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

- ✓ Página web
- ✓ Portafolio de servicios
- ✓ Volantes
- ✓ Tarjetas de presentación
- ✓ Pendones

METAS

- ✓ Conseguir nuevos clientes en Calima El Darién que garanticen inicialmente el punto de equilibrio al menor costo de producción.
- ✓ Posicionar en el mercado local la marca de Chorizo Mixto.



Visita a restaurantes



Visita a instituciones



Visita a supermercados de cadena

- ✓ Generar un área comercial dentro de la Asociación encargada de la estrategia de mercadeo.



En cuanto a la comercialización, estábamos explorando con clientes minoristas como vendedores de comidas rápidas, restaurantes, tiendas y supermercados de cadena.

- ✓ Cumplir con la entrega de productos a sus clientes en el tiempo pactado

PARTICIPACIÓN EN FERIAS



Festival del chorizo 2012 (Buga-valle)



Encuentro jóvenes emprendedores (Villa De Leyva)

Situación Final

A la fecha los miembros de la asociación identifican que cuentan con conocimientos y habilidades que les permiten desarrollar un mejor proceso en la administración y gestión de la asociación.

Cuentan con el conocimiento para el manejo de libros de contabilidad y registros de la producción.

Poseen equipos que facilitan la realización de labores haciendo más competitiva la producción de derivados cárnicos.

Lecciones aprendidas

Factores de éxito

El desarrollo de este proyecto hizo posible que mediante los diferentes espacios de encuentro que se generaron para el desarrollo de los componentes del proyecto, se fortalecieron los lazos de confianza y cooperación entre los integrantes de la asociación. El grupo se reconoce así mismo más unido, fortalecido y comprometido con el trabajo que aún queda por desarrollar.

El reconocimiento de perfiles y roles de los integrantes de la asociación para la realización del proceso administrativo de la organización, no sólo contribuyó al fortalecimiento del sentido de pertenencia por parte de los integrantes hacia la asociación, sino que además incidió en el fortalecimiento de la Autoestima de los integrantes al sentirse actores útiles e importantes para el desarrollo de un proceso mediante un rol específico.

Los participantes reconocen la importancia del proceso de capacitación y cómo el conocimiento adquirido no sólo es aplicado por ellos, sino que ha sido útil para transmitirlo los demás miembros de sus familias y habitantes de la zona.

Los participantes reconocen que durante el desarrollo del proyecto tuvieron la oportunidad de ampliar sus contactos y relaciones tanto con organizaciones como con personas que trabajan en el mismo sector, lo cual es importante para continuar trabajando en el fortalecimiento de la actividad productiva.

El manejo de registros financieros, administrativos y de producción ha sido un proceso clave para ordenar el proceso administrativo de la asociación.

De igual manera, los nuevos conocimientos adquiridos y la aplicación de los mismos no sólo en lo que tiene que ver con la Asociación, sino también en la vida cotidiana, le ha permitido entender que la administración es inherente al ser humano y que aplica en la vida como en la familia.

Recomendaciones

Para los participantes es importante considerar la financiación de cosas tangibles por parte de Red América BID – FOMIN pues se reconoce la importancia de las capacitaciones y las asesorías, pero equipos, insumos y otro tipo de cosas tangibles son necesarios. Aunque la entidad acompañante aporta recursos en este sentido, estos no son suficientes.