COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

PEZ TOTAL

FUPARCIS Fundación para el Fortalecimiento Científico y Tecnológico

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO N° 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion **Departamento:** Valle **Municipio:** Buenaventura

Fecha: 22 Noviembre/23 **Hora:**

Lugar: Hotel Torre Mar

Nombre de la Asociación: Asociacion Integral de Beneficiarios Comercializadora T.P.A

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Carlos Ayalla	1936052	3168741102	carlosayalla@gmail.com	CAP
2	Yulith Bartolam				Yulith Mina
3	Wilinton Diaz Garcia				Wilinton Garcia
4	Dairo Bustamante M	1019039781	3175522481		Dainer Bustamante
5	Victor manuel mina	16476204	3188544040		Victor M
6	Jhon Jair Mina	1111785015	3205344226		Jhon Jair M.
7	Jesus Arley Angulo	14476204	3152236199		Jesus Arley M.
8	Heolin medina	1111791791	3178532436		Heolin madina
9	Porfidio Angulo	1028182125	3176154437		Porfidio Angulo
10	Jeyrey Perlaza	1111745823	3114329582		Jeyrey Perlaza
11					
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"



Palabras por parte del encargado de la asociación **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (pescadores)** identificada con **NIT: 830513944-0**



momento de refrigerio y almuerzo de la **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (pescadores)** identificada con **NIT: 830513944-0**

Desarrollo de la capacitación **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (pescadores)** identificada con **NIT: 830513944-0**



ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (pescadores) identificada con **NIT: 830513944-0**

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional de Estructuración Jurídica

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: YAIR DE JESUS LOPEZ LOPEZ
C.C. 1.067.937.456
CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL ACUICOLA
PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE AL 30 DE DICIEMBRE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

Como primera instancia se realizó contacto vía telefónica con cada uno de los representantes de las asociaciones enseñándoles un cronograma tentativo para las fechas de las capacitaciones el cual había sido socializado con las representantes de la Aunap de buenaventura seguido de ellos se procede a realizar contacto de nuevo vía telefónico con la ASOCIACIÓN INTERGRAL DE BENEFICIARIOS COMERCIALIZADORES DEL TPA (pesqueros) para que pudieran coordinar y agrupar los integrantes y poderse llevar a cabo el día 20 de noviembre del 2023 en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buenaventura la capacitación la cual por temas de seguridad se hizo una gestión para realizarla en el hotel Capilla del sol en conjunto con refrigerios y almuerzos para los integrantes.
En la capacitación se abordaron temas en general de: Buenas practicas Acuícola y pesquera.
Temas planteados desde la parte acuícola como:
Los criterios principales para tener unas BPP:

- Salud y bienestar animal.
- Inocuidad y calidad de los alimentos.
- Integridad ambiental.
- Responsabilidad social.

Como dar inicio a un proyecto acuícola y aspectos a tener en cuenta como:

- Disponibilidad de agua, calidad y sus tipos de fuentes con la composición.
- Reservorios, canales de abastecimiento y drenajes.
- Selección del sitio, sus tipos de topografías y características.
- Diseños y construcciones (Artesanales).
- Manejo del agua según su comportamiento.

Inicio de producción:

- Preparación de estanques
- Secados, encalados y fertilización
- Llenado, siembre y alimentación
- Cosecha y bioseguridad

Bioseguridad "Como prevenir siempre es mejor que curar"
Se realizaron buenas practicas pesqueras temas como:

- Tipos de animales productivos en el pacifico brindando información sobre cada uno como lo es:
  - Características físicas.
  - Donde viven.
  - Porque son importantes.
  - Como viven
  - Regulaciones y protección
- Porque son importantes las buenas practicas pesqueras
- Proveedores de insumos y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Sanitario
- Extractores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores primeros y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores secundarios y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Consumidores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales.
  - Biológicos.
  - Sanitarios.

Por último, se toma un enfoque en la parte pesquera

- Desde tipos de instrumentos a utilizar en la embarcación.
- El cuidado y el manejo de los instrumentos.
- La Bioseguridad de los integrantes de la embarcación para unas buenas practicas.
- El manejo y conservación de los peces.
- Conservación y respeto sobre las áreas protegidas

2. METODOLOGÍA.

PREPARACION PARA LA CAPACITACION
Elección de la fecha para realizar la actividad

- Primero se realiza un cronograma tentativo el cual en comunicación por vía telefónica con cada represéntate de las asociaciones se fijan las fechas para realizar la capacitación.

Elección del lugar

- Previo antes de la capacitación se realiza una minuciosa búsqueda de sitios idóneos que cuenten con los equipos y el espacio para atender de manera segura y brindándoles el bienestar a cada asociado.

Organización de refrigerios y almuerzo

- Se realiza una contratación con el restaurante del hotel teniendo en cuenta el tiempo a durar de la capacitación brindándole un refrigero y un almuerzo para comodidad de cada asociado.

Organización de la presentación

- Se consulta sobre la actividad principal que realiza esta asociación y teniendo en cuenta esto se realiza una investigación idónea para brindarles los materiales necesarios y una excelente capacitación.

DESARROLLO DE LA CAPACITACION

Verificación de los equipos

- Se asiste al lugar de la capacitación mucho más temprano de la hora citada para verificar y acomodar los equipos prestados por el hotel para la presentación de las diapositivas al igual que las mesas o sillas necesarias para un buen desarrollo de la actividad.

Apertura y verificación de asistencia

- Se realiza la apertura del salón para dar inicio al ingreso de los asociados y un saludo de bienvenida y agradeciéndole por el tiempo brindado se da un tiempo prudente mientras van llegando todos los participantes.

Se da inicio a la presentación

- Se da un saludo general de bienvenida seguido de los temas a tratar y se presenta el cronograma de actividades a realizar durante la jornada.

Desarrollo de la presentación

- Durante la jornada de la presentación se realizan actividades y ejercicios mentales para mantener concentrado el público y ayudar a relajar un poco la mente sobre los temas tratados.

Se realiza un Refrigero

- En el intermedio de la presentación se da un espacio para tomar un refrigerio y estiramiento.

Retroalimentación

- En unas breves palabras se realiza un pequeño resumen de lo que se realizó en la jornada y de los temas tratados

Preguntas o dudas

- Se procede a consultar sobre las preguntas e inquietudes que tienen los asociados para resolver las dudas.

Finalización de la presentación

- Teniendo en cuenta que se resolvieron todas las inquietudes se procede a dar el respectivo cierre de la capacitación.

Almuerzo y agradecimiento

- Por último, se cierra con unas palabras agradeciendo por la atención brindada y por el tiempo compartido y se procede almorzar y a tener una conversación amena sobre sus actividades.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	SITIO	INVITADOS	TOTAL ASISTENTES
Valle del Cauca	Buenaventura	Hotel Capilla del sol	10	10



Para la capacitación fueron convocados 10 asociados de los cuales se tuvo una asistencia de 10 personas lo que representa un cumplimiento del 100%.



4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- CONCLUSIONES

Se logró cumplir con las metas planteadas como lo era:

- Obtener un 100% de asistencia
- Que los asociados estuvieran comprometidos con las actividades.
- Que tuvieran gran disponibilidad y aceptación de los manejos.
- Que todo el tiempo estuvieran involucrados aprendiendo cosas nuevas-
- Muy buena participación.

- RECOMENDACIONES

Es fundamental que el gobierno conozca la problemática que se está viviendo en estos sectores no solo por los constantes robos que realizan en el mar de los motores si no también los precios tan altos del combustible que por más que se busque mejorar las labores y ser más productivo seguirá siendo una gran problemática para nuestros pescadores que cada que salen al mar corren riesgo y todo esto buscando tener una mejor calidad de vida, es de gran importancia les puedan brindar apoyo en estos temas y que puedan seguir adquiriendo este tipo de espacios que les permite ampliar sus conocimientos.

Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Practicas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitaciones en buenas practicas Acuicolas y pesqueras

Fecha: 20/11/2023 | **Hora:** 8:00AM | **Departamento:** Valle del Cauca | **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel Capilla del Sol

Nombre de la Asociación: Asociacion Integral de Beneficiarios Comercializadores del TPA (Pescadores)

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Carlos Arella	19360032	3204874102	calaravellaz@gmail.com	
2	Yilith Bartola M.	1111767691	3117407379		Yulith mina
3	Victor Marino Mina	16476204	3188547010		Victor M.
4	Deiner Bustamante M.	1019139781	3176522481		Deiner Bustamante
5	Wilinton Diaz Garces	16948670	3127473600		Wilinton Garces
6	Jhon Jair Mina	1111785115	3205344236		Jhon Jair Mina
7	Jesus Arley Angulo	14476204	3152236199		Jesus Arley A.
8	Herlin mina madina	1111781791	3178532436		Herlin madina
9	Porfidio Angulo	1028782125	3176154937		Porfidio Angulo
10	Ferney Panameño	1111745823	3114329582		Ferney Panameño
11					
12					
13					
14					
15					

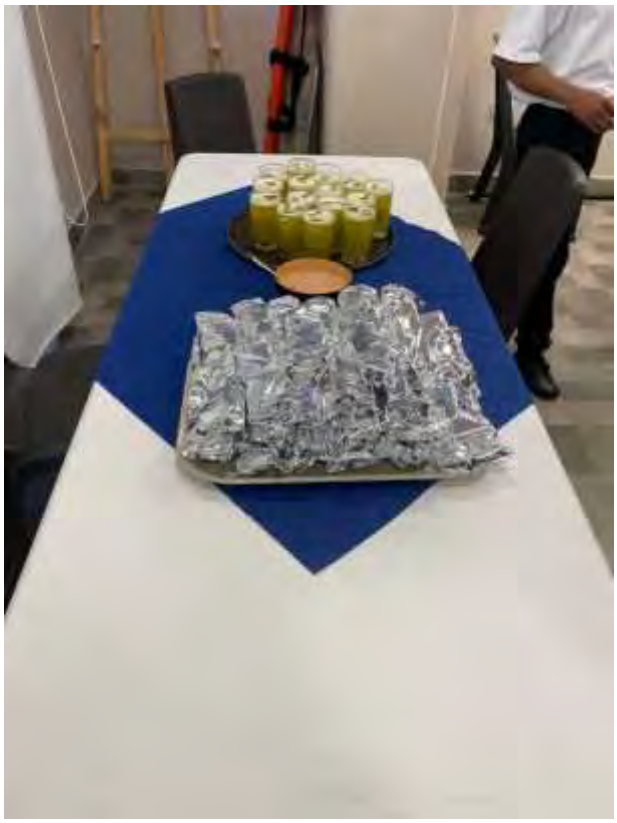
INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimien*
técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desar
***s empresariales y encadenamiento comercial*"**

ON : ASOCIACIÓN INTERGRAL DE BENEFICIARIOS COMERCIALIZADORES DEL TPA (pesqueros)




CANALES DE ABASTECIMIENTO





Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Prácticas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: VIRGILIA NOLBEY ZULETA RIOS
C.C. 1.067.854.887
CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL COMERCIAL
PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOV- AL 30 DE DICIEMBRE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: 1 DE NOV- AL 29 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La capacitación fue ejecutada en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buena Ventura; Para realizar la capacitación se requirió de buscar un espacio apropiado y de mucha seguridad, (debido a la problemática que se está viviendo en esa ciudad), para atender a los integrantes de la asociación, una vez contactado los servicios de salón, refrigerio y almuerzos con el hotel Capilla del sol, seguido se realizó contacto con el **representante de la asociación Manuel Bedoya Holguín** quien se encargó de difundir la información de la cita a través de la secretaria Marcela Rodríguez, para la capacitación del personal de la asociación. En la capacitación se abordaros los temas: **Estrategias comerciales**, dar a conocer y comprender los tipos de estrategias comerciales que se pueden aplicar en la empresa, para dar a conocer el producto que desarrolla desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Innovar**, a través de este tema se busca fortalecer el conocimiento en la diversificación del producto que desarrolla y la importancia de la competencia de su producto en el mercado.

2. METODOLOGÍA.

1. **Presentación y saludo y mención de los temas a desarrollar.**

   Se realizó la presentación del profesional y de la fundación FUPARCIS como ejecutora del proyecto de la AUNAP, se dio el saludo de bienvenida a los asistentes, luego se presentaron cada uno, manifestando la actividad que desarrolla.

2. **Desarrollo de la capacitación**

Presentación de diapositivas, con los temas a desarrollar, se explica el objetivo de la capacitación, se proyecta la primera diapositiva, para que se les hiciera más fácil la comprensión del tema al inicio se les preguntaba a los participantes si conocían sobre el tema que estaba proyectado en la diapositiva con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, los participantes intervienen exponiendo sus experiencia en el día a día en el desarrollo de su actividad comercial, luego se prosigue con la presentación de las diapositiva, brindándoles la información sobre los tipos de estrategias comerciales, la importación de la innovación y desarrollo de un nuevo producto.

3. **Refrigerio**

Se toma un receso, para compartir un refrigerio

4. **Dinámica de retroalimentación**

Se realiza una dinámica, donde los participantes manifiestan ideas sobre estrategias comerciales que realizan en la actividad que desarrollan.

5. **Preguntas y aclaración de dudas**

Culminada la retroalimentación por parte de los asistentes se procede a aclarar las dudas e inquietudes que presenten los participantes, para que el mensaje que se transmitió quede claro y entendido.

6. **Almuerzo**

Al culminar la capacitación, se diligencia la asistencia de los participantes y se Procede a disfrutar del almuerzo, se da el agradecimiento a los participantes, Por su tiempo y participación.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.



Para esta capacitación fueron convocados 9 participantes de los asistieron todos logrando el100% de participación



NOV – 21 - 2023



Asociación	Integral de beneficiarios comercializadores T.P.A (platoneras)
Departamento	Valle del Cauca
Convocados	9
Asistentes	9

4. **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**.

1. Conclusión

Se concluye que se logró cumplir satisfactoriamente con la meta propuesta. Se contó con la participación del 100% de los asociados en la capacitación, manteniendo siempre la aceptación, participación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y comprometido para con la charla realizada, observando en su participación, que tienen bastante conocimiento sobre los temas expuestos, manifestando que a diario lo hacen en su actividad que desarrollan para lograr sus objetivos en las ventas y conservar los clientes.

2. RECOMENDACIONES

Seguir realizando este tipo de capacitaciones con los emprendedores artesanales, para seguir fortaleciéndolos y apoyándolos en el desarrollo de sus actividades, generar en esta población de pesqueros y transformadores artesanales, nuevas capacidades para el crecimiento personal y empresarial, lo que les permitiría a futuro mejorar su calidad de vida y la de su familia. Seguir fortaleciéndolos en estos temas a través de visitas periódicas y conocer sobre qué temas de interés les gustaría conocer y así a futuro tener un banco de ideas en temas de capacitaciones que al final se puedan dictar y sean acordes y pertinentes en cada área de focalización. Que se les brinde más apoyo en la seguridad al momento de ellos realizar su labor, ellos manifiestan que se sienten muy amenazados por los grupos al margen de la ley, que no los dejan realizar sus actividades.

Elaboró: Virgilia Zuleta Ríos
Profesional comercial

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO N° 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion

Fecha: Nov. 20 - 2023 | **Hora:** 8-2pm | **Departamento:** valle | **Municipio:** Buenaventura.

Lugar: Hotel capilla del sol

Nombre de la Asociación: Asociacion integral de beneficiarios comercializadores T.P.A.

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	DIANA SOFIA RAMOS SAA	31589177	3226728153	Dramos6516@gmail.com	DIANA SOFIA RAMOS SA
2	Soledad Hurtado	67004284	3137054221		Docente Licet Quiroz
3	Brenda Licett Quintero V.	1006268637	3160405704	Quinteroubrenda@gmail.com	Rafaela
4	Leydi Quintero Valencia	1006209359	3206088404	Quinteroleidi2609@gmail.com	Leydi Quintero
5	Cruz elodia Aragon R	31380173	3206611198	Cabuyalesmaracompleto	cruz elodia
6	Sandra Lopez Montero	66 [illegible]	3136320716	elmonyyo2004@gmail.com	
7	Amparo Hernandez.		3165633700	"	Amparo H
8	Hipolita Muñoz			"	Hipolita
9	Cristobalina Medina	29253378	3176174932	"	Cristo
10					
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
ÁSOCIACION :INTEGRAL DE BENEFICIARIOS COMERCIALIZADORES T.P.A

NOVIEMBRE -20 -2023



Elaboró: Virgilia Zuleta Ríos
Profesional de Estructuración Comercial

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: ANDRES RICARDO BUELVAS PADRON
C.C. 1.067.852.163
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADO- JURIDICO
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación se llevó a cabo en el departamento del Valle del Cauca, en el municipio Distrital de Buenaventura con la finalidad de tener acercamiento con la **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (platonera)** identificada con **NIT: 830513944-0,** la convocatoria se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con la representante legal el señor **MANUEL BEDOYA HOLGUIN** identificado con cedula de ciudadanía número 6379285, se le explico que estábamos invitando a los asociados, para brindarles unas capacitaciones en fortalecimiento de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban interesados en asistir a la capacitación teniendo en cuenta la cercanía del sitio, esta tuvo lugar en el **HOTEL CAPILLA DEL SOL**, en el auditorio del piso decimo, en la capacitación se abordaron los siguientes temas:

   - **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: con este este tema se pretende explicarles la importancia de los estatutos y de los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica.

   - **conformación de cooperativas**: mediante este tema se pretende dar a conocer la importancia de las asociaciones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados.

   - **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** Al tratar este tema, busca fortalecer la posición de estas asociaciones, mejorar su capacidad de negociación y representación, y proporcionar servicios que beneficien a sus miembros.

   - **modelos de contrato de venta:** Se le da a conocer a los asistentes las

normas relacionadas a los modelos de contratos para las asociaciones:
Artículos 356-1 del Estatuto Tributario450 y decreto reglamentario 2150 del 10 de diciembre del año 2017.
Las entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al Régimen Tributario Especial, que hayan celebrados contratos o actos jurídicos onerosos o gratuitos con los fundadores, aportantes, donantes, representantes legales y administradores.

Un contrato de venta es un acuerdo legalmente vinculante entre dos partes, el vendedor y el comprador. En este contrato, el vendedor se compromete a entregar un bien o servicio, y el comprador se compromete a pagar una cantidad específica de dinero a cambio.

Para explicar los modelos de contrato de venta a las asociaciones, se consideran los siguientes puntos:

1. **Objeto del contrato**: Es importante definir claramente qué se está vendiendo. Esto puede ser un bien físico, un servicio, acciones de una empresa, etc.
2. **Precio**: El contrato debe especificar cuánto pagará el comprador por el bien o servicio.
3. **Forma de pago**: Se debe establecer cómo se realizará el pago. Esto puede ser en un solo pago, en cuotas, etc.
4. **Entrega**: El contrato debe detallar cuándo y cómo se entregará el bien o servicio al comprador.
5. **Obligaciones y derechos de las partes**: Es importante que el contrato describa las obligaciones y derechos tanto del vendedor como del comprador.
6. **Resolución de conflictos**: El contrato debe incluir una cláusula que especifique cómo se resolverán los posibles conflictos que puedan surgir.
7. **Legislación aplicable**: El contrato debe mencionar la legislación que se aplicará en caso de disputa.

Es importante recordar que un contrato de venta debe ser revisado por un abogado para asegurarse de que cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables. Además, ambas partes deben estar de acuerdo con los términos antes de firmarlo.

- **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales.

La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una empresa. Este debe ser creada a la par de la misma empresa pues esta será la configuración del mecanismo Las estructuras legales consideradas son la corporación regular, corporación íntima, corporación sin fines de lucro, sociedad regular civil, sociedad mercantil, sociedad de responsabilidad limitada, las cadenas voluntarias y la cooperativa comercial.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación.

Se seleccionó el escenario con las siguientes características:

- ✓ **Espacio adecuado**: El lugar es lo suficientemente grande para acomodar a todos los participantes cómodamente.
- ✓ **Recursos necesarios**: El lugar está dotado de proyectores, pizarras, computadoras, etc.
- ✓ **Accesibilidad**: El lugar debe ser fácilmente accesible para todos los participantes.
- ✓ **Ambiente propicio para el aprendizaje**: El lugar es tranquilo y libre de distracciones para facilitar la concentración.
- ✓ **Instalaciones adecuadas**: El lugar tiene las instalaciones necesarias, como baños, áreas de descanso, etc.
- ✓ **Tecnología**: El lugar tiene acceso a Internet, software específico, etc.
- ✓ **Seguridad**: El lugar es seguro para todos los participantes.
- ✓ **Flexibilidad**: El lugar se adapta a diferentes tipos de capacitación.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para que todo estuviera de acuerdo a lo planeado y no encontrar ningún contratiempo.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Material de los temas a tratar.

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la presentación de las diapositivas y luego la intervención de los asistentes para aclarar alguna duda o inquietud den tema.

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte del capacitador (abogado) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les hizo un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, cámara de comercio, para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. el capacitador (Abogado) entraba en materia y de esa manera logra explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir el capacitador (Abogado) al terminar los temas pedía a los asociados estar atentos teniendo en cuenta que se realizaría una dinámica, donde se hacían preguntas abiertas a cualquier asistente, finalmente se aclaraban todas las dudas.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas

Se dejo un espacio al final de la capacitación donde se resolvieron todas las dudas de los asistentes.

.

Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si los temas habían quedado lo suficientemente claros.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, de forma organizada.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, el capacitador (abogado) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento al capacitador afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (platonera)** identificada con **NIT: 830513944-0,** cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos y profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita – capacitación, se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual, comercial y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A (platonera)** identificada con **NIT: 830513944-0,** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia contractual, puesto que no sabían la complejidad de los riesgos que era hacer las ventas de manera verbal, tuvieron la oportunidad de observar un modelo de contrato de venta aclararon las dudas e inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos, logrando nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual ellos como asociados están amparados constitucionalmente. se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando dificultades con la comercialización de su producto.

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP
AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA
"Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

PEZ TOTAL

FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion.

Fecha: 21 Noviembre **Hora:** 8AM-2PM **Departamento:** Valle **Municipio:** Buenaventura.

Lugar: Hotel Capilla del sol

Nombre de la Asociación: Asociacion Integral de Beneficiarios Comercializadores T-P-A

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	DIANA SUG RAMOS SAA	31585177	3226728153	Diana98654@gmail.com	DIANA SUG RAM SS
2	Rotuela Hurtado	67004284	3174584221		Rotuela
3	Brando Licet Quintero	1006269637	3160405709	quinterobrandon@gmail.com	Brando Quintero
4	Leydi Quintero Valencia	1006204359	3206088409	quinteroleidy509@gmail.com	Leydi Quintero
5	Cruz Elodia Aragon R.	31 380 173	3206611198	caburulesmariaangel@	Cruz Elodia
6	Sandra Gomez Montaño	66734009	3135657216	elmaryuo2004@gmail.com	
7	Amparo Mondragon		3165633900	"	Amparo M.
8	Hipolita Nunez			"	Hipolita
9	Cristobalina Medina	29257378	3176154937	"	Cristo
10					
11					
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"



Palabras por parte del encargado de la asociación **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A** identificada con **NIT: 830513944-0**



momento de refrigerio y almuerzo de la **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A** identificada con **NIT: 830513944-0**

Desarrollo de la capacitación **ASOCIACION INTEGRAL DE BENEFIAICARIOS COMERCIALIZADORES DEL T.P.A** identificada con **NIT: 830513944-0**



ASOCIACIÓN EL PAN DE MIS HIJOS identificada con **NIT: 901426108-4,**

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional de Estructuración Jurídica

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA

NOMBRE: YAIR DE JESUS LOPEZ LOPEZ

C.C. 1.067.937.456

CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL ACUICOLA

PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE AL 30 DE DICIEMBRE 2023

FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

Como primera instancia se realizó contacto vía telefónica con cada uno de los representantes de las asociaciones enseñándoles un cronograma tentativo para las fechas de las capacitaciones el cual había sido socializado con las representantes de la Aunap de buenaventura seguido de ellos se procede a realizar contacto de nuevo vía telefónico con la ASOCIACIÓN INTERGRAL DE BENEFICIARIOS COMERCIALIZADORES DEL TPA 3 (platoneras) para que pudieran coordinar y agrupar los integrantes y poderse llevar a cabo el día 22 de noviembre del 2023 en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buenaventura la capacitación la cual por temas de seguridad se hizo una gestión para realizarla en el hotel torre mar en conjunto con refrigerios y almuerzos para los integrantes.

En la capacitación se abordaron temas en general de: Buenas practicas Acuícola y pesquera.

Temas planteados desde la parte acuícola como:

Los criterios principales para tener unas BPP:

- Salud y bienestar animal.
- Inocuidad y calidad de los alimentos.
- Integridad ambiental.
- Responsabilidad social.

Como dar inicio a un proyecto acuícola y aspectos a tener en cuenta como:

- Disponibilidad de agua, calidad y sus tipos de fuentes con la composición.
- Reservorios, canales de abastecimiento y drenajes.
- Selección del sitio, sus tipos de topografías y características.
- Diseños y construcciones (Artesanales).
- Manejo del agua según su comportamiento.

Inicio de producción:

- Preparación de estanques
- Secados, encalados y fertilización
- Llenado, siembre y alimentación
- Cosecha y bioseguridad

Bioseguridad "Como prevenir siempre es mejor que curar"

Se realizaron buenas practicas pesqueras temas como:

- Tipos de animales productivos en el pacifico brindando información sobre cada uno como lo es:
  - Características físicas.
  - Donde viven.
  - Porque son importantes.
  - Como viven
  - Regulaciones y protección
- Porque son importantes las buenas practicas pesqueras
- Proveedores de insumos y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Sanitario
- Extractores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores primeros y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores secundarios y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Consumidores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales.
  - Biológicos.
  - Sanitarios.

Se realiza un enfoque en las platoneras

- El cuidado y el manejo de los instrumentos o utensilios para laborar y su calidad.
- Recomendaciones para seleccionar los tipos de animales y conservación de los peces.
- Inocuidad
- Bioseguridad

2. METODOLOGÍA.

PREPARACION PARA LA CAPACITACION
Elección de la fecha para realizar la actividad

- Primero se realiza un cronograma tentativo el cual en comunicación por vía telefónica con cada represéntate de las asociaciones se fijan las fechas para realizar la capacitación.

Elección del lugar

- Previo antes de la capacitación se realiza una minuciosa búsqueda de sitios idóneos que cuenten con los equipos y el espacio para atender de manera segura y brindándoles el bienestar a cada asociado.

Organización de refrigerios y almuerzo

- Se realiza una contratación con el restaurante del hotel teniendo en cuenta el tiempo a durar de la capacitación brindándole un refrigero y un almuerzo para comodidad de cada asociado.

Organización de la presentación

- Se consulta sobre la actividad principal que realiza esta asociación y teniendo en cuenta esto se realiza una investigación idónea para brindarles los materiales necesarios y una excelente capacitación.

DESARROLLO DE LA CAPACITACION

Verificación de los equipos

- Se asiste al lugar de la capacitación mucho más temprano de la hora citada para verificar y acomodar los equipos prestados por el hotel para la presentación de las diapositivas al igual que las mesas o sillas necesarias para un buen desarrollo de la actividad.

Apertura y verificación de asistencia

- Se realiza la apertura del salón para dar inicio al ingreso de los asociados y un saludo de bienvenida y agradeciéndole por el tiempo brindado se da un tiempo prudente mientras van llegando todos los participantes.

Se da inicio a la presentación

- Se da un saludo general de bienvenida seguido de los temas a tratar y se presenta el cronograma de actividades a realizar durante la jornada.

Desarrollo de la presentación

- Durante la jornada de la presentación se realizan actividades y ejercicios mentales para mantener concentrado el público y ayudar a relajar un poco la mente sobre los temas tratados.

Se realiza un Refrigero

- En el intermedio de la presentación se da un espacio para tomar un refrigerio y estiramiento.

Retroalimentación

- En unas breves palabras se realiza un pequeño resumen de lo que se realizó en la jornada y de los temas tratados

Preguntas o dudas

- Se procede a consultar sobre las preguntas e inquietudes que tienen los asociados para resolver las dudas.

Finalización de la presentación

- Teniendo en cuenta que se resolvieron todas las inquietudes se procede a dar el respectivo cierre de

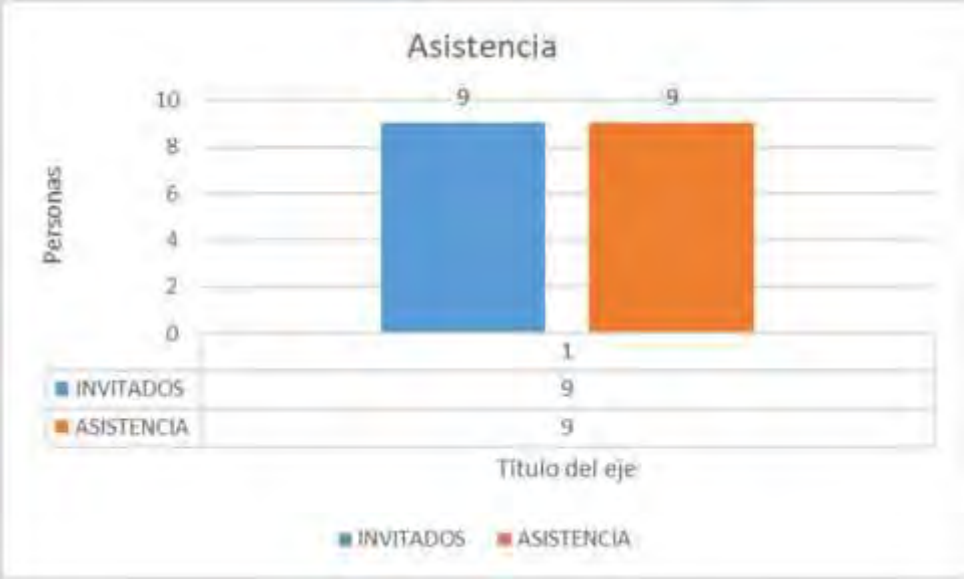
la capacitación.

Almuerzo y agradecimiento

- Por último, se cierra con unas palabras agradeciendo por la atención brindada y por el tiempo compartido y se procede almorzar y a tener una conversación amena sobre sus actividades.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	SITIO	INVITADOS	TOTAL ASISTENTES
Valle del Cauca	Buenaventura	Hotel Capilla del sol	9	9



Para la capacitación fueron convocados 9 asociados de los cuales se tuvo una asistencia de 9 personas lo que representa un cumplimiento del 100%.



4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- CONCLUSIONES

Se obtuvieron resultados como lo es:

- Un 100% de asistencia.
- Participación de las asociadas.
- Alto enriquecimiento de los temas tratados.
- Aceptación de los recomendaciones y mejoras
- Puesta en marcha de unas buenas practicas
- Se resolvieron todas las dudas e inquietudes planteadas

- RECOMENDACIONES

Para las asociaciones es algo fundamental las ayudas que les brinde el gobierno desde los espacios recreativos donde la idea es buscar enseñar y rectificar las buenas practicas y los correctos manejos, actualizar y brindar renovación en el tipo de reglamentaciones que se están manejando sobre la especie y las ayudas económica desde instrumentos que le permita la mejorar su productividad y la forma correcta de cuidar y mantener el habitad para lograr obtener una buena productividad

Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Practicas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion en buenas practicas Acuicolas y Pesqueras

Fecha: 22/11/2023 **Hora:** 8:00AM **Departamento:** Valle del Cauca **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel Capilla del Sol

Nombre de la Asociación: Asociacion Integral de Beneficiarios Comercializadors del T.P.A

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	DIANA SUG RAMOS SAM	31585177	3226728153	D[illegible]@gmail.com	DIANA SUG RAMOS
2	Rafaela hurtado	66700284	3174584221		Rafaela
3	Brenda Licefa Quintero	1006268637	3160405704	Quinteraybrenda[illegible]@gmail.com	Brenda Quintero
4	Leydi Quintero Valencia	1006204359	3206088409	Quinterdeid[illegible]@gmail.com	leydi Quintero
5	Cruz Elodia Aragon R.	31.380.173	3206611198	caburalesmariangel@	cruzelodia
6	Sandra Gomez Montaño	66734009	3135657216	elmar44402004@gmail.com	
7	Amparo Mendragon		3165633900	"	amparo.
8	Hipolita Nunez			"	Hipolita
9	Cristobolina Medina.	29257378	3176154937	"	Cristo
10					
11					
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimie*
l técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desa
***s empresariales y encadenamiento comercial*"**

ION : ASOCIACIÓN INTERGRAL DE BENEFICIARIOS COMERCIALIZADORES DEL TPA 3(platoneras)







Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Prácticas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: VIRGILIA NOLBEY ZULETA RÍOS
C.C. 1.067.854.887
CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL COMERCIAL
PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOV- AL 30 DE DICIEMBRE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: 1 DE NOV- AL 29 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La capacitación fue ejecutada en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buena Ventura; Para realizar la capacitación se requirió de buscar un espacio apropiado y de mucha seguridad, (debido a la problemática que se está viviendo en esa ciudad), para atender a los integrantes de la asociación, una vez contactado los servicios de salón, refrigerio y almuerzos con el hotel Torre mar, seguido se realizó contacto con el **representante de la asociación Luis Beltrán Anchico** quien se encargó de difundir la información de la citación, para la capacitación del personal de la asociación. En la capacitación se abordaros los temas: **Estrategias comerciales**, dar a conocer y comprender los tipos de estrategias comerciales que se pueden aplicar en la empresa, para dar a conocer el producto que desarrolla desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Innovar**, a través de este tema se busca fortalecer el conocimiento en la diversificación del producto que desarrolla y la importancia de la competencia de su producto en el mercado.

2. METODOLOGÍA.

1. **Presentación y saludo y mención de los temas a desarrollar.**

   Se realizó la presentación del profesional y de la fundación FUPARCIS como ejecutora del proyecto de la AUNAP, se dio el saludo de bienvenida a los asistentes, luego se presentaron cada uno, manifestando la actividad que desarrolla.

2. **Desarrollo de la capacitación**

Presentación de diapositivas, con los temas a desarrollar, se explica el objetivo de la capacitación, se proyecta la primera diapositiva, para que se les hiciera más fácil la comprensión del tema al inicio se les preguntaba a los participantes si conocían sobre el tema que estaba proyectado en la diapositiva con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, los participantes intervienen exponiendo sus experiencia en el día a día en el desarrollo de su actividad, luego se prosigue con la presentación de las diapositiva, brindándoles la información sobre los tipos de estrategias comerciales, la importación de la innovación y desarrollo de un nuevo producto.

3. **Refrigerio**

Se toma un receso, para compartir un refrigerio

4. **Dinámica de retroalimentación**

Se realiza una dinámica, donde los participantes manifiestan ideas sobre estrategias comerciales que realizan en la actividad que desarrollan.

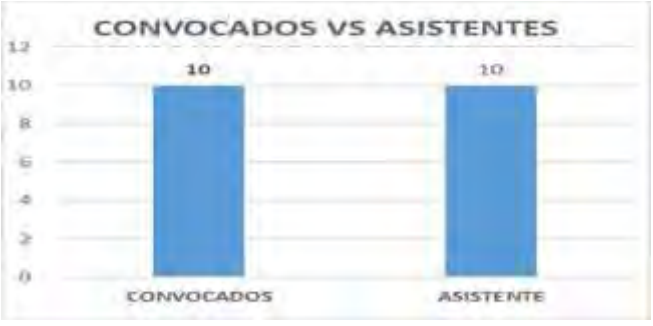
5. **Preguntas y aclaración de dudas**

Culminada la retroalimentación por parte de los asistentes se procede a aclarar las dudas e inquietudes que presenten los participantes, para que el mensaje que se transmitió quede claro y entendido.

6. **Almuerzo**

Al culminar la capacitación, se diligencia la asistencia de los participantes y se Procede a disfrutar del almuerzo, se da el agradecimiento a los participantes, Por su tiempo y participación.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.



Para esta capacitación fueron convocados 10 participantes de los asistieron todos logrando el100% de participación



NOV – 28 - 2023



Asociación	Integral de beneficiarios comercializadores T.P.A
Departamento	Valle del Cauca
Convocados	10
Asistentes	10

4. **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**.

1. Conclusión

Se concluye que se logró cumplir satisfactoriamente con la meta propuesta. Se contó con la participación del 66% de los asociados en la capacitación, manteniendo siempre la aceptación, participación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y comprometido para con la charla realizada, observando en su participación, que tienen bastante conocimiento sobre los temas expuestos, manifestando que a diario lo hacen en su actividad que desarrollan para lograr sus objetivos en las ventas y conservar los clientes.

2. RECOMENDACIONES

Seguir realizando este tipo de capacitaciones con los emprendedores artesanales, para seguir fortaleciéndolos y apoyándolos en el desarrollo de sus actividades, generar en esta población de pesqueros y transformadores artesanales, nuevas capacidades para el crecimiento personal y empresarial, lo que les permitiría a futuro mejorar su calidad de vida y la de su familia. Seguir fortaleciéndolos en estos temas a través de visitas periódicas y conocer sobre qué temas de interés les gustaría conocer y así a futuro tener un banco de ideas en temas de capacitaciones que al final se puedan dictar y sean acordes y pertinentes en cada área de focalización. Que se les brinde más apoyo en la seguridad al momento de ellos realizar su labor.

Elaboró: Virgilia Zuleta Ríos
Profesional comercial

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitación

Fecha: NOV-28-2023. **Hora:** 8-2pm **Departamento:** Valle **Municipio:** Buena Ventura.

Lugar: Hotel Torremar

Nombre de la Asociación: Pescadores Artesanales Hermanos unidos del Pacifico

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	JHON Barron GRUESO	1111922960	3117115808		Buron
2	LUIS ANCHICO ORTIZ	1151196410	31004100		Luis
3	LUIS B HINCHICO	10385634	3046556634		
4	YOMIZLGIDI OIZLOS	27257500	3104084100		YOMIZLGIDO
5	LOSAIRDO MOICOZLOS	5302668	3225605444		LOSAIRDO
6	JAMYIRA IROBA	1111778862	3152538078		
7	GLUOS MOICOZLIA	1c7+9320	3152086405		
8	SESUS MOAIZIA	16908748	320734/1210		SESUS
9	SOIZO OLILS	63856 30	3104084100		SOLO
10	FLIZIPA IROUA	10489442			
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
ÁSOCIACION :PESCADORES ARTESANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO

NOVIEMBRE -28-2023



Elaboró: Virgilia Zuleta Ríos
Profesional de Estructuración Comercial

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: ANDRES RICARDO BUELVAS PADRON
C.C.1.067.852.163
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADO- JURIDICO
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación se llevó a cabo en el departamento del Valle del Cauca, en el municipio Distrital de Buenaventura con la finalidad de tener acercamiento con la **ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO,** identificada con **NIT: 835001522-7,** la convocatoria se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con la representante legal el señor **LUIS BELTRAN ANCHICO,** identificado con cedula de ciudadanía número 10385364, se le explico que estábamos invitando a los asociados, para brindarles unas capacitaciones en fortalecimiento de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban interesados en asistir a la capacitación teniendo en cuenta la cercanía del sitio, esta tuvo lugar en el **TORRE MAR**, en el auditorio del piso primero, en la capacitación se abordaron los siguientes temas:

   - **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: con este este tema se pretende explicarles la importancia de los estatutos y de los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica.

   - **conformación de cooperativas**: mediante este tema se pretende dar a conocer la importancia de las asociaciones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados.

   - **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** Al tratar este tema, busca fortalecer la posición de estas asociaciones, mejorar su capacidad de negociación y representación, y proporcionar servicios que beneficien a sus miembros.

   - **modelos de contrato de venta:** Se le da a conocer a los asistentes las

normas relacionadas a los modelos de contratos para las asociaciones:
Artículos 356-1 del Estatuto Tributario450 y decreto reglamentario 2150 del 10 de diciembre del año 2017.
Las entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al Régimen Tributario Especial, que hayan celebrados contratos o actos jurídicos onerosos o gratuitos con los fundadores, aportantes, donantes, representantes legales y administradores.

Un contrato de venta es un acuerdo legalmente vinculante entre dos partes, el vendedor y el comprador. En este contrato, el vendedor se compromete a entregar un bien o servicio, y el comprador se compromete a pagar una cantidad específica de dinero a cambio.

Para explicar los modelos de contrato de venta a las asociaciones, se consideran los siguientes puntos:

1. **Objeto del contrato**: Es importante definir claramente qué se está vendiendo. Esto puede ser un bien físico, un servicio, acciones de una empresa, etc.
2. **Precio**: El contrato debe especificar cuánto pagará el comprador por el bien o servicio.
3. **Forma de pago**: Se debe establecer cómo se realizará el pago. Esto puede ser en un solo pago, en cuotas, etc.
4. **Entrega**: El contrato debe detallar cuándo y cómo se entregará el bien o servicio al comprador.
5. **Obligaciones y derechos de las partes**: Es importante que el contrato describa las obligaciones y derechos tanto del vendedor como del comprador.
6. **Resolución de conflictos**: El contrato debe incluir una cláusula que especifique cómo se resolverán los posibles conflictos que puedan surgir.
7. **Legislación aplicable**: El contrato debe mencionar la legislación que se aplicará en caso de disputa.

Es importante recordar que un contrato de venta debe ser revisado por un abogado para asegurarse de que cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables. Además, ambas partes deben estar de acuerdo con los términos antes de firmarlo.

- **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales.

La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una empresa. Este debe ser creada a la par de la misma empresa pues esta será la configuración del mecanismo Las estructuras legales consideradas son la corporación regular, corporación íntima, corporación sin fines de lucro, sociedad regular civil, sociedad mercantil, sociedad de responsabilidad limitada, las cadenas voluntarias y la cooperativa comercial.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación.

Se seleccionó el escenario con las siguientes características:

- ✓ **Espacio adecuado**: El lugar es lo suficientemente grande para acomodar a todos los participantes cómodamente.
- ✓ **Recursos necesarios**: El lugar está dotado de proyectores, pizarras, computadoras, etc.
- ✓ **Accesibilidad**: El lugar debe ser fácilmente accesible para todos los participantes.
- ✓ **Ambiente propicio para el aprendizaje**: El lugar es tranquilo y libre de distracciones para facilitar la concentración.
- ✓ **Instalaciones adecuadas**: El lugar tiene las instalaciones necesarias, como baños, áreas de descanso, etc.
- ✓ **Tecnología**: El lugar tiene acceso a Internet, software específico, etc.
- ✓ **Seguridad**: El lugar es seguro para todos los participantes.
- ✓ **Flexibilidad**: El lugar se adapta a diferentes tipos de capacitación.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para que todo estuviera de acuerdo a lo planeado y no encontrar ningún contratiempo.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Material de los temas a tratar.

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la presentación de las diapositivas y luego la intervención de los asistentes para aclarar alguna duda o inquietud den tema.

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte del capacitador (abogado) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les hizo un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, cámara de comercio, para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. el capacitador (Abogado) entraba en materia y de esa manera logra explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir el capacitador (Abogado) al terminar los temas pedía a los asociados estar atentos teniendo en cuenta que se realizaría una dinámica, donde se hacían preguntas abiertas a cualquier asistente, finalmente se aclaraban todas las dudas.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas

Se dejo un espacio al final de la capacitación donde se resolvieron todas las dudas de los asistentes.

.

Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si los temas habían quedado lo suficientemente claros.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, de forma organizada.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, el capacitador (abogado) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento al capacitador afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO,** identificada con **NIT: 835001522-7,** cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos y profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita – capacitación, se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual, comercial y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La **ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO,** identificada con **NIT: 835001522-7,** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia contractual, puesto que no sabían la complejidad de los riesgos que era hacer las ventas de manera verbal, tuvieron la oportunidad de observar un modelo de contrato de venta aclararon las dudas e inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos, logrando nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual ellos como asociados están amparados constitucionalmente. se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando dificultades con la comercialización de su producto.

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

PEZ TOTAL

FUPARCIS Fundación para la Participación, Capacitación y la Investigación Social

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion

Fecha: 29 Noviembre **Hora:** 10am-5pm **Departamento:** Valle **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel Tom Mar

Nombre de la Asociación: Asociacion de Pescadores Artesanales Hermanos Unidos del Pacifico

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	JHON BAYRON GILES O	1111922016	3117115808		
2	LUIS ANCHICO ORTIZ	11511964	31084100		
3	LUIS B ANCHICO	10385634	3146851911		
4	MARLENE OREJUELA	27257850	3104084100		
5	EUSEBIO MEZOLTA	5302668			
6	YAIRA	1111979462	3152538078		
7	ELVIS MEZOLTA	16 749.320	3152186408		
8	JESUS MEJIA	16 948 748	3207341210		
9	SOLEO OREJUELA	6385630	3104084100		
10	FLEIPA IBOLA	10 489 442			
11					
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"



Palabras por parte del encargado de la **ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO,** identificada con **NIT: 835001522-7**



momento de refrigerio y almuerzo de la **ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO,** identificada con **NIT: 835001522-7**

Desarrollo de la capacitación **ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO,** identificada con **NIT: 835001522-7**



ASOCIACIÓN DE FAMILIAS EMPRENDEDORAS ASOCIACIÓN PESCADORES ARTSANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO, identificada con **NIT: 835001522-7**

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional de Estructuración Jurídica

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA

NOMBRE: YAIR DE JESUS LOPEZ LOPEZ

C.C.: 1.067.937.456

CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL ACUICOLA

PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE AL 30 DE DICIEMBRE 2023

FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

Como primera instancia se realizó contacto vía telefónica con cada uno de los representantes de las asociaciones enseñándoles un cronograma tentativo para las fechas de las capacitaciones el cual había sido socializado con las representantes de la Aunap de buenaventura seguido de ellos se procede a realizar contacto de nuevo vía telefónico con la ASOCIACION PESCADORES ARTESANALES HERMANOS UNIDOS DEL PACIFICO para que pudieran coordinar y agrupar los integrantes y poderse llevar a cabo el día 30 de noviembre del 2023 en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buenaventura la capacitación la cual por temas de seguridad se hizo una gestión para realizarla en el hotel Capilla del sol en conjunto con refrigerios y almuerzos para los integrantes.

En la capacitación se abordaron temas en general de: Buenas practicas Acuícola y pesquera.

Temas planteados desde la parte acuícola como:

Los criterios principales para tener unas BPP:

- Salud y bienestar animal.
- Inocuidad y calidad de los alimentos.
- Integridad ambiental.
- Responsabilidad social.

Como dar inicio a un proyecto acuícola y aspectos a tener en cuenta como:

- Disponibilidad de agua, calidad y sus tipos de fuentes con la composición.
- Reservorios, canales de abastecimiento y drenajes.
- Selección del sitio, sus tipos de topografías y características.
- Diseños y construcciones (Artesanales).
- Manejo del agua según su comportamiento.

Inicio de producción:

- Preparación de estanques
- Secados, encalados y fertilización
- Llenado, siembre y alimentación
- Cosecha y bioseguridad

Bioseguridad "Como prevenir siempre es mejor que curar"

Se realizaron buenas practicas pesqueras temas como:

- Tipos de animales productivos en el pacifico brindando información sobre cada uno como lo es:
  - Características físicas.
  - Donde viven.
  - Porque son importantes.
  - Como viven
  - Regulaciones y protección
- Porque son importantes las buenas practicas pesqueras
- Proveedores de insumos y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Sanitario
- Extractores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores primeros y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores secundarios y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Consumidores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales.
  - Biológicos.
  - Sanitarios.

Por último, se toma un enfoque en la parte pesquera

- Desde tipos de instrumentos a utilizar en la embarcación.
- El cuidado y el manejo de los instrumentos.
- La Bioseguridad de los integrantes de la embarcación para unas buenas practicas.
- El manejo y conservación de los peces.
- Conservación y respeto sobre las áreas protegidas

2. METODOLOGÍA.

PREPARACION PARA LA CAPACITACION
Elección de la fecha para realizar la actividad

- Primero se realiza un cronograma tentativo el cual en comunicación por vía telefónica con cada represéntate de las asociaciones se fijan las fechas para realizar la capacitación.

Elección del lugar

- Previo antes de la capacitación se realiza una minuciosa búsqueda de sitios idóneos que cuenten con los equipos y el espacio para atender de manera segura y brindándoles el bienestar a cada asociado.

Organización de refrigerios y almuerzo

- Se realiza una contratación con el restaurante del hotel teniendo en cuenta el tiempo a durar de la capacitación brindándole un refrigero y un almuerzo para comodidad de cada asociado.

Organización de la presentación

- Se consulta sobre la actividad principal que realiza esta asociación y teniendo en cuenta esto se realiza una investigación idónea para brindarles los materiales necesarios y una excelente capacitación.

DESARROLLO DE LA CAPACITACION

Verificación de los equipos

- Se asiste al lugar de la capacitación mucho más temprano de la hora citada para verificar y acomodar los equipos prestados por el hotel para la presentación de las diapositivas al igual que las mesas o sillas necesarias para un buen desarrollo de la actividad.

Apertura y verificación de asistencia

- Se realiza la apertura del salón para dar inicio al ingreso de los asociados y un saludo de bienvenida y agradeciéndole por el tiempo brindado se da un tiempo prudente mientras van llegando todos los participantes.

Se da inicio a la presentación

- Se da un saludo general de bienvenida seguido de los temas a tratar y se presenta el cronograma de actividades a realizar durante la jornada.

Desarrollo de la presentación

- Durante la jornada de la presentación se realizan actividades y ejercicios mentales para mantener concentrado el público y ayudar a relajar un poco la mente sobre los temas tratados.

Se realiza un Refrigero

- En el intermedio de la presentación se da un espacio para tomar un refrigerio y estiramiento.

Retroalimentación

- En unas breves palabras se realiza un pequeño resumen de lo que se realizó en la jornada y de los temas tratados

Preguntas o dudas

- Se procede a consultar sobre las preguntas e inquietudes que tienen los asociados para resolver las dudas.

Finalización de la presentación

- Teniendo en cuenta que se resolvieron todas las inquietudes se procede a dar el respectivo cierre de la capacitación.

Almuerzo y agradecimiento

- Por último, se cierra con unas palabras agradeciendo por la atención brindada y por el tiempo compartido y se procede almorzar y a tener una conversación amena sobre sus actividades.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	SITIO	INVITADOS	TOTAL ASISTENTES
Valle del Cauca	Buenaventura	Hotel Torre Mar	10	10



Para la capacitación fueron convocados 10 asociados de los cuales se tuvo una asistencia de 10 personas lo que representa un cumplimiento del 100%.



4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- CONCLUSIONES

Se logró cumplir con las metas planteadas como lo era:

- Obtener un 100% de asistencia
- Se obtuvo excelente compromiso en las actividades realizadas.
- Aceptación de los manejos.
- Gran interés en aprender nuevos conocimientos
- Muy buena participación.
- Se lograron plantear soluciones a las problemáticas e inconvenientes.

- RECOMENDACIONES

Se recomienda seguir implementando este tipo de jornadas donde los asociados puedan brindarles nuevos conocimientos y constantemente actualizarse sobre leyes y resoluciones que salen de la parte pesquera sobre los que deben cumplir y la manera correcta de llevar sus embarcaciones de la mano del gobierno desde los

recursos para las capacitaciones e instrumentos que les puedan brindar mejorar sus cosechas de tal manera que puedan ser más productivos y tener mejor calidad de vida de igual forma de vital importancia el gobierno tome medidas sobre las situaciones que se están dando entre las asociaciones del constante robo que se presenta en momentos de cosechas y de los altos valores del combustible.

Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Practicas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS Fundación para la Participación, Capacitación y la Investigación Social

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion en buenas practicas Acuicolas y Pesqueras

Fecha: 30/11/2023 | **Hora:** 8:00AM | **Departamento:** Valle del Cauca | **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel torre Mar

Nombre de la Asociación: Asociacion pescadores Artesanales hermanos unidos del pacifico

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	LUIS ANCHICO ORTIZ	1151196919	3108841100		LUIS
2	JHON JAIRO ARIZA	1111922960	3117115808		
3	LUIS RAMIREZ	10382634	3046851910		
4	MARLIN ORTIZ	27257850	3104084100		
5	LISANDO MEDINA	530668			
6	LISANDRO	530268	3225603934		
7	FELIPE RIVA	10489	3128873326		
8	YAIRA	1111778862	3152538078		
9	ELVIS MEDINA	16749320	3162186408		
10	JESUS LUCA	16748748	3207342210		
11					
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimien*
técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desar
***s empresariales y encadenamiento comercial*"**

ON : ASOCIACION DE FAMILIA EMPRENDEDORAS DE CULTURA Y TRADICION DE LA COSTA PACIFICA







Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Prácticas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: VIRGILIA NOLBEY ZULETA RIOS
C.C. 1.067.854.887
CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL COMERCIAL
PERIODO DE REPORTE: NOV -15 AL 30 DE DICIEMBRE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: NOV- 1 AL 30 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La capacitación fue ejecutada en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buena Ventura; Para realizar la capacitación se requirió de buscar un espacio apropiado y de mucha seguridad, (debido a la problemática que se está viviendo en esa ciudad), para atender a los integrantes de la asociación, una vez contactado los servicios de salón, refrigerio y almuerzos con el hotel Capilla del Sol, seguido se realizó contacto con la **representante de la asociación Yirley Rentería** quien se encargó de difundir la información de la cita para la capacitación del personal de la asociación. En la capacitación se abordaros los temas: **Estrategias Empresariales y comerciales**, dar a conocer y comprender los tipos de estrategias comerciales que se pueden aplicar en la empresa, para dar a conocer el producto que desarrolla desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Innovar**, a través de este tema se busca fortalecer el conocimiento en la diversificación del producto que desarrolla y la importancia de la competencia de su producto en el mercado.

2. METODOLOGÍA.

1. **Presentación y saludo y mención de los temas a desarrollar.**

   Se realizó la presentación del profesional y de la fundación FUPARCIS como ejecutora del proyecto de la AUNAP, se dio el saludo de bienvenida a los asistentes, luego se presentaron cada uno, manifestando la actividad que desarrolla.

2. **Desarrollo de la capacitación**

Presentación de diapositivas, con los temas a desarrollar, se explica el objetivo de la capacitación, se proyecta la primera diapositiva, para que se les hiciera más fácil la comprensión del tema al inicio se les preguntaba a los participantes si conocían sobre el tema que estaba proyectado en la diapositiva con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, seguido de ello si alguien conocía sobre el tema se le pedía que nos comente a todos, contándonos lo que sabía partiendo de ello el capacitador entraba en materia hablando del tema propuesto para esa capacitación.

3. **Refrigerio**

Se toma un receso, para compartir un refrigerio

4. **Dinámica de retroalimentación**

Se realiza una dinámica donde los participantes manifiestan ideas sobre estrategias comerciales que van a aplicar en la actividad que desarrollan.

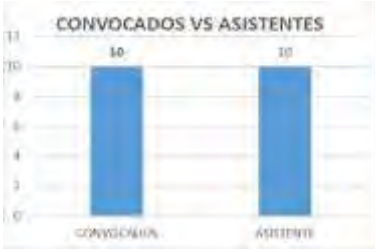
5. **Preguntas y aclaración de dudas**

Culminada la retroalimentación por parte de los asistentes se procede a aclarar las dudas e inquietudes que presenten los participantes, para que el mensaje que se transmitió quede claro y entendido.

6. **Almuerzo**

Al culminar la capacitación, se diligencia la asistencia de los participantes y se Procede a disfrutar del almuerzo, se da el agradecimiento a los participantes, Por su tiempo y participación.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.



Para esta capacitación fueron convocados 10 participantes de los cuales se tuvo una asistencia de 10 asociados, logrando un porcentaje del 100% de par



NOV – 16 - 2023



Asociación	Asociacion Productores,transformadores y comercializadores
Departamento	Valle del Cauca
Convocados	10
Asistentes	10

4. **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**.

1. Conclusión

Se concluye que la capacitación tuvo éxito se logró cumplir satisfactoriamente la meta propuesta. Se contó con la participación de todos los asociados a la capacitación siempre se notó la aceptación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y comprometido para con la charla realizada encontramos en ciertos casos de que existían conocimientos previos de los temas tratados.

2. RECOMENDACIONES

Continuar realizando este tipo de capacitaciones con los productores artesanales para seguir afianzando relaciones, fortaleciéndolos y apoyándolos en el desarrollo de sus actividades, generar en esta población de pesqueros y transformadores artesanales, nuevas capacidades para el crecimiento personal y empresarial, lo que les permitiría a futuro mejorar su calidad de vida y la de su familia. Seguir fortaleciéndolos en estos temas a través de visitas periódicas y conocer sobre qué temas de interés les gustaría conocer y así a futuro tener un banco de ideas en temas de capacitaciones que al final se puedan dictar y sean acordes y pertinentes en cada área de focalización. Que se les brinde más seguridad al momento de ellos realizar la labor comercial.

Elaboró: Virgilia Zuleta Ríos
Profesional comercial

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitación

Fecha: Nov- 16-2023 | **Hora:** 8-2pm | **Departamento:** Valle | **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel Capilla del sol

Nombre de la Asociación: Productores transformadores y comercializadores

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Edil Yoroso Renteria	1111764207	3145577748		Edil
2	Anderson Yurgo Rentería	1111815772	3159606205?	anderson[illegible]	
3	Elida Renteria Cuero	38485216			Elida
4	Anyela Yoroso Renteria	1111791729	3117133277	ne/cy199716@hot	Anyela Y.
5	José Nieve Renteria	14.490.112	3188856645		José N.R.
6	Nelido Antonio Aragón	6.156.342	3218514370		
7	Semy Yoroso Renteria	1111759946	3225418255	yoroso1721miseno@gmail.com	Semy
8	Graciela Renteria Viveros	38485146	3225418255		Graciela
9	Yirley Renteria Caicedo	1111792295	3114297621	yirley.renteria06@gmail.com	Yirley Renteria.
10	Yolanda Gamboa Aragón	31610603	3147402850		Yolanda G. A.
11	Alcides Yoroso	16606246	3233932503		
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
ÁSOCIACION :PRODUCTORES,TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES






Elaboró: Virgilia Zuleta Ríos
Profesional de Estructuración Comercial

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: ANDRES RICARDO BUELVAS PADRON
C.C. 1.067.852.163
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADO- JURIDICO
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación se llevó a cabo en el departamento del Valle del Cauca, en el municipio Distrital de Buenaventura con la finalidad de tener acercamiento con la **ASOCIACIÓN PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES** identificada con **NIT: 900878950-5,** la convocatoria se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con la representante legal el señor **JOSÉ NIEVE RENTERÍA** identificado con cedula de ciudadanía número 14490112, se le explico que estábamos invitando a los asociados, para brindarles unas capacitaciones en fortalecimiento de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban interesados en asistir a la capacitación teniendo en cuenta la cercanía del sitio, esta tuvo lugar en el **HOTEL CAPILLA DEL SOL**, en el auditorio del piso decimo, en la capacitación se abordaron los siguientes temas:

   - **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: con este este tema se pretende explicarles la importancia de los estatutos y de los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica.

   - **conformación de cooperativas**: mediante este tema se pretende dar a conocer la importancia de las asociaciones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados.

   - **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** Al tratar este tema, busca fortalecer la posición de estas asociaciones, mejorar su capacidad de negociación y representación, y proporcionar servicios que beneficien a sus miembros.

   - **modelos de contrato de venta:** Se le da a conocer a los asistentes las

normas relacionadas a los modelos de contratos para las asociaciones:
Artículos 356-1 del Estatuto Tributario450 y decreto reglamentario 2150 del 10 de diciembre del año 2017.
Las entidades sin ánimo de lucro pertenecientes al Régimen Tributario Especial, que hayan celebrados contratos o actos jurídicos onerosos o gratuitos con los fundadores, aportantes, donantes, representantes legales y administradores.

Un contrato de venta es un acuerdo legalmente vinculante entre dos partes, el vendedor y el comprador. En este contrato, el vendedor se compromete a entregar un bien o servicio, y el comprador se compromete a pagar una cantidad específica de dinero a cambio.

Para explicar los modelos de contrato de venta a las asociaciones, se consideran los siguientes puntos:

1. **Objeto del contrato**: Es importante definir claramente qué se está vendiendo. Esto puede ser un bien físico, un servicio, acciones de una empresa, etc.
2. **Precio**: El contrato debe especificar cuánto pagará el comprador por el bien o servicio.
3. **Forma de pago**: Se debe establecer cómo se realizará el pago. Esto puede ser en un solo pago, en cuotas, etc.
4. **Entrega**: El contrato debe detallar cuándo y cómo se entregará el bien o servicio al comprador.
5. **Obligaciones y derechos de las partes**: Es importante que el contrato describa las obligaciones y derechos tanto del vendedor como del comprador.
6. **Resolución de conflictos**: El contrato debe incluir una cláusula que especifique cómo se resolverán los posibles conflictos que puedan surgir.
7. **Legislación aplicable**: El contrato debe mencionar la legislación que se aplicará en caso de disputa.

Es importante recordar que un contrato de venta debe ser revisado por un abogado para asegurarse de que cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables. Además, ambas partes deben estar de acuerdo con los términos antes de firmarlo.

- **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales.

La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una empresa. Este debe ser creada a la par de la misma empresa pues esta será la configuración del mecanismo Las estructuras legales consideradas son la corporación regular, corporación íntima, corporación sin fines de lucro, sociedad regular civil, sociedad mercantil, sociedad de responsabilidad limitada, las cadenas voluntarias y la cooperativa comercial.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación.

Se seleccionó el escenario con las siguientes características:

- ✓ **Espacio adecuado**: El lugar es lo suficientemente grande para acomodar a todos los participantes cómodamente.
- ✓ **Recursos necesarios**: El lugar está dotado de proyectores, pizarras, computadoras, etc.
- ✓ **Accesibilidad**: El lugar debe ser fácilmente accesible para todos los participantes.
- ✓ **Ambiente propicio para el aprendizaje**: El lugar es tranquilo y libre de distracciones para facilitar la concentración.
- ✓ **Instalaciones adecuadas**: El lugar tiene las instalaciones necesarias, como baños, áreas de descanso, etc.
- ✓ **Tecnología**: El lugar tiene acceso a Internet, software específico, etc.
- ✓ **Seguridad**: El lugar es seguro para todos los participantes.
- ✓ **Flexibilidad**: El lugar se adapta a diferentes tipos de capacitación.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para que todo estuviera de acuerdo a lo planeado y no encontrar ningún contratiempo.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Material de los temas a tratar.

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la presentación de las diapositivas y luego la intervención de los asistentes para aclarar alguna duda o inquietud den tema.

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte del capacitador (abogado) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les hizo un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, cámara de comercio, para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. el capacitador (Abogado) entraba en materia y de esa manera logra explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir el capacitador (Abogado) al terminar los temas pedía a los asociados estar atentos teniendo en cuenta que se realizaría una dinámica, donde se hacían preguntas abiertas a cualquier asistente, finalmente se aclaraban todas las dudas.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas

Se dejo un espacio al final de la capacitación donde se resolvieron todas las dudas de los asistentes.

.

Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si los temas habían quedado lo suficientemente claros.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, de forma organizada.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, el capacitador (abogado) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento al capacitador afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACIÓN PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES** identificada con **NIT: 900878950-5** cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos y profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita – capacitación, se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual, comercial y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La **ASOCIACIÓN PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES** identificada con **NIT: 900878950-5** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia contractual, puesto que no sabían la complejidad de los riesgos que era hacer las ventas de manera verbal, tuvieron la oportunidad de observar un modelo de contrato de venta aclararon las dudas e inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos, logrando nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual ellos como asociados están amparados constitucionalmente. se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando dificultades con la comercialización de su producto.

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP
AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA
"Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

PEZ TOTAL

FUPARCIS
Fundación para la Participación, Capacitación y la Investigación Social

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion

Fecha: 17 de Noviembre/23 **Hora:** 9 AM **Departamento:** Valle **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel Capilla del Sol

Nombre de la Asociación: Asociacion Productores Transformadores y Comercializadores

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Edil Yorojo Renteria	1111769207	3145577748		Edil
2	Anderson yorejo Ruiz	1111815770	3138068072	anderrayero@gm	
3	Elida Renteria cuero	38485216			Elida
4	Angela yorejo Renteria	1111791729	3117133272	nuevy19916@hotm	Angela Y.
5	José Nievis Renteria	14.490.112	3188856645		José N. R.
6	Melido Antonio Aragón	6.156.342	3218944370		
7	Sony yorojo Renteria	1111759946	3225418255	Yorojo1721@misena @gmail.com	Sony
8	Graciela Renteria Vivero	38485146	3225418255		Graciela
9	yirley Renteria Caicedo	1111792295	3114297621	yirley.renteria06@ gmail.com	Yirley Renteria
10	Yolanda Gamboa Aragón	31610603	3147402850	Yolanda Gamboa170@. gm	yolanda Gamboa A.
11	Alcides Yorojo	16606246	3233932503		
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Palabras por parte del encargado de la asociación **PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES** identificada con **NIT: 900878950-5**



momento de refrigerio y almuerzo de la **PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES** identificada con **NIT: 900878950-5**

Desarrollo de la capacitación asociación **PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES** identificada con **NIT: 900878950-5**



PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES identificada con **NIT: 900878950-5**

Elaboró: Andrés Buelvas Padrón
Profesional de Estructuración Jurídica

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA

NOMBRE: YAIR DE JESUS LOPEZ LOPEZ

C.C. : 1.067.937.456

CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL ACUICOLA

PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE AL 30 DE DICIEMBRE 2023

FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

Como primera instancia se realizó contacto vía telefónica con cada uno de los representantes de las asociaciones enseñándoles un cronograma tentativo para las fechas de las capacitaciones el cual había sido socializado con las representantes de la Aunap de buenaventura seguido de ellos se procede a realizar contacto de nuevo vía telefónico con la ASOCIACIÓN PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES para que pudieran coordinar y agrupar los integrantes y poderse llevar a cabo el día 18 de noviembre del 2023 en el departamento del Valle del Cauca en el municipio de Buenaventura la capacitación la cual por temas de seguridad se hizo una gestión para realizarla en el hotel capilla del sol en conjunto con refrigerios y almuerzos para los integrantes.

En la capacitación se abordaron temas en general de: Buenas practicas Acuícola y pesquera.

Temas planteados desde la parte acuícola como:

Los criterios principales para tener unas BPP:

- Salud y bienestar animal.
- Inocuidad y calidad de los alimentos.
- Integridad ambiental.
- Responsabilidad social.

Como dar inicio a un proyecto acuícola y aspectos a tener en cuenta como:

- Disponibilidad de agua, calidad y sus tipos de fuentes con la composición.
- Reservorios, canales de abastecimiento y drenajes.
- Selección del sitio, sus tipos de topografías y características.
- Diseños y construcciones (Artesanales).
- Manejo del agua según su comportamiento.

Inicio de producción:

- Preparación de estanques
- Secados, encalados y fertilización
- Llenado, siembre y alimentación
- Cosecha y bioseguridad

Bioseguridad "Como prevenir siempre es mejor que curar"

Se realizaron buenas practicas pesqueras temas como:

- Tipos de animales productivos en el pacifico brindando información sobre cada uno como lo es:
  - Características físicas.
  - Donde viven.
  - Porque son importantes.
  - Como viven
  - Regulaciones y protección
- Porque son importantes las buenas practicas pesqueras
- Proveedores de insumos y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Sanitario
- Extractores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores primeros y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Comercializadores secundarios y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales
  - Biológicos
  - Sanitarios
- Consumidores y los tipos de responsabilidades como:
  - Comercialización y aspectos legales.
  - Biológicos.
  - Sanitarios.

Se toma un enfoque en la parte pesquera

- Desde tipos de instrumentos a utilizar en la embarcación.
- El cuidado y el manejo de los instrumentos.
- La Bioseguridad de los integrantes de la embarcación para unas buenas practicas.
- El manejo y conservación de los peces.
- Conservación y respeto sobre las áreas protegidas

Se realiza un enfoque en las platoneras

- El cuidado y el manejo de los instrumentos o utensilios para laborar y su calidad.
- Recomendaciones para seleccionar los tipos de animales y conservación de los peces.
- Inocuidad
- Bioseguridad

2. METODOLOGÍA.

PREPARACION PARA LA CAPACITACION

Elección de la fecha para realizar la actividad

- Primero se realiza un cronograma tentativo el cual en comunicación por vía telefónica con cada represéntate de las asociaciones se fijan las fechas para realizar la capacitación.

Elección del lugar

- Previo antes de la capacitación se realiza una minuciosa búsqueda de sitios idóneos que cuenten con los equipos y el espacio para atender de manera segura y brindándoles el bienestar a cada asociado.

Organización de refrigerios y almuerzo

- Se realiza una contratación con el restaurante del hotel teniendo en cuenta el tiempo a durar de la capacitación brindándole un refrigero y un almuerzo para comodidad de cada asociado.

Organización de la presentación

- Se consulta sobre la actividad principal que realiza esta asociación y teniendo en cuenta esto se realiza una investigación idónea para brindarles los materiales necesarios y una excelente capacitación.

DESARROLLO DE LA CAPACITACION

Verificación de los equipos

- Se asiste al lugar de la capacitación mucho más temprano de la hora citada para verificar y acomodar los equipos prestados por el hotel para la presentación de las diapositivas al igual que las mesas o sillas necesarias para un buen desarrollo de la actividad.

Apertura y verificación de asistencia

- Se realiza la apertura del salón para dar inicio al ingreso de los asociados y un saludo de bienvenida y agradeciéndole por el tiempo brindado se da un tiempo prudente mientras van llegando todos los participantes.

Se da inicio a la presentación

- Se da un saludo general de bienvenida seguido de los temas a tratar y se presenta el cronograma de actividades a realizar durante la jornada.

Desarrollo de la presentación

- Durante la jornada de la presentación se realizan actividades y ejercicios mentales para mantener concentrado el público y ayudar a relajar un poco la mente sobre los temas tratados.

Se realiza un Refrigero

- En el intermedio de la presentación se da un espacio para tomar un refrigerio y estiramiento.

Retroalimentación

- En unas breves palabras se realiza un pequeño resumen de lo que se realizó en la jornada y de los

temas tratados

Preguntas o dudas

- Se procede a consultar sobre las preguntas e inquietudes que tienen los asociados para resolver las dudas.

Finalización de la presentación

- Teniendo en cuenta que se resolvieron todas las inquietudes se procede a dar el respectivo cierre de la capacitación.

Almuerzo y agradecimiento

- Por último, se cierra con unas palabras agradeciendo por la atención brindada y por el tiempo compartido y se procede almorzar y a tener una conversación amena sobre sus actividades.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	SITIO	INVITADOS	TOTAL ASISTENTES
Valle del Cauca	Buenaventura	Capilla del sol	11	11



Para la capacitación fueron convocados 11 asociados de los cuales se tuvo una asistencia de 11 personas lo que representa un cumplimiento del 100%.



4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- CONCLUSIONES

Dado con lo anterior visto se logró cumplir con las metas:

- Obtener un 100% de asistencia.
- Se logró obtener una excelente inclusión de los participantes.
- Hubo una buena cooperación con los asociados.
- Aceptación de los planes de mejora
- Excelente trabajo en equipo entre los integrantes
- Resolvieron todas las dudas e inquietudes planteadas

- RECOMENDACIONES

Con lo anterior visto puedo destacar esta asociación como una de las más ejemplares ya que cuentan con grandes conocimientos que tienen sobre las especies y las actividades que realizan y aun así están dispuestos a seguirse capacitando y absorbiendo nuevas recomendaciones fundamentales seguir brindando los espacios necesarios y los recursos para que puedan seguir mejorando la productividad.

Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Practicas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento: Capacitacion en buenas practicas Acuicolas y Pesqueras

Fecha: 18/11/2023 | **Hora:** 8:00AM | **Departamento:** Valle del Cauca | **Municipio:** Buenaventura

Lugar: Hotel Capilla del Sol

Nombre de la Asociación: Asociacion productores transformadores y comercializadores

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Edil Yorojo Renteria	1111764207	3148577748		edil
2	Anderson yorge Rua	1111815720	3158068052	anderca yerye@gm	
3	Elida Renteria cuero	38485216			Elida
4	Anyela Yorojo Renteria	1111791729	3117133272	nelcy199216@hotm	Anyela Y.
5	Nelido Antonio Aragón	6.156.342	3218514370		
6	José Nieve Renteria	14.490.112	3188856645		José N. R.
7	Seny Yorojo Renteria	1111759946	3225418255	Yorojo7721 misena @ gmail.com	Seny
8	Graciela Renteria Viveros	38485146	3225418255		Graciela
9	yirley Renteria Caicedo	1111792295	3114297621	yirley renteria 06 @ gmail.com	Yirley Renteria
10	yolanda Cambero Aragon	31610603	3147402850		yolanda C. A.
11	Alcides yorojo	16606246	3233932503		
12					
13					
14					
15					

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimien*
técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desar
***s empresariales y encadenamiento comercial*"**

ON : ASOCIACIÓN PRODUCTORES TRANSFORMADORES Y COMERCIALIZADORES







Elaboró: Yair López López
Profesional en Buenas Prácticas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: MARLY JUDITH AVENDAÑO RIOBO
C.C. 37.183.021
CARGO DESEMPEÑADO: PROFESIONAL DE ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

- **CONTACTAR ASOCIACION**

Como primera actividad se realizó contacto vía telefónica con el representante legal de la asociación **(Edilberto Jiménez Balza) ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CORREGIMIENTO DE LA RAYA (ASOAGRORAYA),** ubicada en el Departamento de Bolívar, en el Municipio de San Jacinto, con el objetivo de tener el primer acercamiento para conocer un poco de la ocasión y programar con los asociados fecha, hora y lugar adecuado para realizar una capacitación de conocimiento en fortalecimiento de estrategias de comercialización. Una vez acordado esto se procede a realizar vía telefónica una serie de preguntas con el propósito de saber qué tanta información maneja la asociación con respecto a la capacitación a desarrollar. Después de terminar de realizar las preguntas al asociado sobre el tema, se le comenta los temas a tratar en la capacitación dependiendo de la realización de un breve diagnóstico.
Se le pidió información al representante legal sobre el numero de asociados y cuantos de ellos serian citados o asistirían a la capacitación con el fin de preparar todo sobre la logística para el día de la actividad (Sitio del encuentro, Cantidad de sillas, cantidad de refrigerios, cantidad de almuerzos, material necesario para dictar la capacitación) etc.
Un día antes del encuentro se procedió a confirmar la actividad con otra llamada a la representante legal y así organizar lo necesario para esta.

- **CAPACITACION ASOCIADOS**

Se realizo capacitación presencial a los asociados con el objetivo de fortalecer sus conocimientos sobre el tema de las **ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION**, para beneficio de la Asociación y posterior aplicación de estos y así lograr metas planeadas.

2. METODOLOGÍA.

- **Modalidad**
  Presencial

- **Tiempo de duración de la capacitación**
  6 horas aproximadamente

- **Recursos utilizados**
  Video Beam, Papelógrafos, marcadores, hojas, lapiceros.

- **Dinámica**

  Retroalimentación y lluvia de ideas.

- **MOMENTOS DE LA CAPACITACION**

- **Saludos y Bienvenida.**

  Se procedió a dar bienvenida y agradecimientos a los asociados por su asistencia por parte del representante legal y el capacitador.

- **Presentación de los asistentes**.

  Se realizó la presentación del capacitador y se presentó el representante legal y cada asociado.

- **Presentación de la temática a tratar y duración de la capacitación.**

  Se procedió a presentar los temas a desarrollar en la capacitación por parte del capacitador según la necesidad de la Asociación, se les explico la dinámica a realizar y que tiene una duración aproximada de 6 horas.

- **Desarrollo de la capacitación**

  Se dio inicio el desarrollo de la capacitación realizando una serie de preguntas a los asociados sobre que tantos conocimientos tenían sobre los temas a tratar de las estrategias de comercialización, se les aplico método de diagnóstico.
  Una vez terminada esta serie de preguntas se procedió al desarrollo del tema sobre la innovación y desarrollo de nuevos productos, comercialización y promoción en mercados nacionales e internacionales (Marketing Digital), terminada la explicación, se les pide a los asociados que en grupos realicen una actividad donde den un

concepto propio de que es una estrategia comercial, que es innovación y como aplicarían este concepto en su asociación dando un ejemplo de nuevos productos.

- **Tiempo de refrigerio**

  Al terminar esta actividad, se procede con los siguientes temas de Desarrollo de canales de distribución, empaque y etiquetado y estrategias de negociación, después del desarrollado esta temática se realizó una actividad practica en grupos donde estos dieron una breve explicación y concepto de estos temas y como lo pondrían en práctica en la asociación.

- **Tiempo de almuerzo**

- **Preguntas, inquietudes y sugerencias.**

  Culminado el tiempo de almuerzo y descanso se procedió a abrir un espacio donde los asociados pudieron despejar dudas e inquietudes y se realiza una actividad donde se dieron ejemplos de cómo poner en práctica los conocimientos adquiridos en su asociación.

- **Toma de listado de asistencia**

  Al terminar el punto de preguntas, inquietudes y sugerencias se procedió a la toma del listado de asistencia.

- **Cierre de la capacitación**

  Una vez culminado este punto se procede el cierre de la capacitación agradeciendo a los asociados por su tiempo y participación.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CORREGIMIENTO DE LA RAYA (ASOAGRORAYA), cumplido con la asistencia a la capacitación y fortaleciendo así sus conocimientos en las ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION, en el desarrollo de esta primera capacitación pudimos obtener información de que conocimientos tienen sobre este tema, con la aplicación del diagnostico y un cuestionario a los asociados se pudo constatar que tanto aplica la asociación estos métodos para comercializar sus productos.
(ASOAGRORAYA), quien se dedica a la pesca artesanal extractiva de la ciénega y del rio, no están implementado las estrategias de comercialización, no están utilizando redes sociales ni página web (Marketing Digital) para la promoción y comercialización del producto, su mercado es local, ya que venden el producto a intermediarios y población

general de la zona, no cuentan con un centro de acopio donde puedan distribuir el producto de una forma más asociativa , conocen poco de los diferentes canales de distribución aplicando lo básico, no utilizan estrategias de negociación ya que venden de forma individual el producto, no tienen aliados comerciales, tampoco cuentan con empaque y etiquetado, el producto lo entregan bolsas. Esta Asociación no ha sido capacitada para innovación de su producto.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Se puede concluir que la **ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CORREGIMIENTO DE LA RAYA (ASOAGRORAYA),** asistió participativamente en la capacitación, aunque para esta oportunidad solo pudieron asistir un total de 23 asociados. La capacitación transcurrió según lo programado sin ninguna novedad, los asociados estuvieron receptivos logrando así cumplir con el objetivo de la capacitación fortaleciendo y adquiriendo nuevos conocimientos sobre las ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION. Se cumplió con todos los pasos o puntos programados en cada actividad, el tema les pareció muy interesante sacando como conclusión la importancia de la aplicación de estos en su Asociación

Como recomendación se les pide poner en práctica los conocimientos adquiridos para beneficio y crecimiento de la asociación, utilizar el Marketing Digital, crear estrategias de comercialización y distribución. La Asociación deberá utilizar las diferentes estrategias de comercialización imprescindibles para lograr las metas planeadas y mejorar el empaque y etiquetado. Buscar asesoría y apoyo para le creación de su página web y creación de redes sociales, correo electrónico activo y delegar esta función del manejo de estas redes sociales a un asociado que seria el Community Manager de la asociación para que cumpla con el monitoreo de estas.

Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional de Estrategias de Comercialización.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es *"Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial"*

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Alexis Vega Jimenez	1052959219	3218750016	alexisVega88@gmail.com	
2	Carlos Hernandez Pipa	3679S2	3116754895		
3	Victor Gimenez Baloa	3807918	3116493562		
4	Edilberto Vanegas	7472916			
5	Pedro Aguas	9133695	3146694470		
6	Wadid Rayores B.	73120787	3215958333		
7	Ebrain Villarreal M	3107038825	3803811		
8	HERMES ESPEJO - M	3·807·932	3142380200		
9	MERCEDES CABRERA	3'807'904			
10	Rober Vega	19790031	3215669770		
11	Jose M Cabrera Zumaran	73170639	3136812291	Josemercedes884@gmail.com	
12	Andres Alfonso Vega Payares	1049562543	3108595146		
13	Jorel Manuel Florez Lora	1101384379	3113729549		
14	Esteban David Meza vega	1049367346	3124925137		
15	Wilfredo Vega Jimenez	9.236838	3207134742	wilfridoVega@gmail.com	

Powered by CamScanner

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es *"Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial"*

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Elvis Vega Pina	1193237913	3127060638	elvisdavidvega1557@gmail.	Elvis Vega.
2	Cristian Rodelo Miranda	1062307920	3107700328	rodelocristian975@gmail.com	Cristian
3	Eider vega Pina	1002307927	3122144697	eiderjose@.hotmail.com	Eider
4	MILTON VEGA	3807989	3013565328		MILTON VEGA
5	Gustavo Vega Jiménez	1049562866	3136946332		Gustavo Vega. J
6	Luis Ospina Enrico	6797655.	3138900811		
7	Fuerto vega rodriguw.	8830511.			
8	Jose Mesa Hernandez.	3807974.	3233306565		
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: RITA PATRICIA CARO DIREIX
C.C. 50.935.680
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADO – JURIDICO.
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación realizada en el departamento de Antioquia, en el municipio de Caucasia, vereda el "El Palomar" con el fin de tener el primer acercamiento con el **ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CORREGIMIENTO DE LA RAYA "ASOAGRORAYA"** este se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con la representante legal el señor **EDILBERTO JIMENEZ BALZA** se le explico que estaba requiriendo a los miembros del comité, para brindarle una capacitación en fortalecimiento en el área jurídica, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban presto asistir a la capacitación teniendo en cuenta que los miembros viven cerca, lo cual se estableció uno donde tuviese accesibilidad los asociados y comodidad esta tuvo lugar en un salón de clases de la institución educativa del corregimiento, en la capacitación se abordaron los siguientes temas: **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: se dio a conocer los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica. **conformación de cooperativas**: mediante este tema dar a conocer las importancias de las asociaciones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados. **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** con este tema, se pretendió conocer el nivel que tiene cada asociación y fundación incluyentes en temas contractuales para garantizar el manejo de la contratación. bajo los estándares que la ley exige. **modelos de contrato de venta:** este tema es importante para los asociados teniendo en cuenta que este se pretendía, explicarles la complejidad de tener un contrato como respaldo jurídico y las garantías para la comercialización su producto. **organización legal**: identificar las estructuras empresariales, empresariales que deben tener las asociaciones como empresas jurídicas deben tener.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación

- se seleccionó el escenario apropiado con buena iluminación, acústica y donde se pudiera reunir las personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- . Aplicación de métodos diagnósticos

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación y conversatorio.

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte del capacitador (abogado) se iniciaba con un saludo, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les aplicaba un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados. Se le pedía toda la documentación legal disponible del Comité virtual o en físico para su estudio y ayudar a realizar el diagnóstico del estatus jurídico del Comité.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, con apoyo de un contador público, cámara de comercio para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. El capacitador (Abogado) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir el capacitador (Abogada) finalizo de dictar los temas se les pedía a los asociados estar atentos debido que se iba a realizar un juego, donde cada quien sacaba un papel de una bolsa, y esta contenía una pregunta y así mismo cada asociado debía responder, al resto de los asociados, una vez terminado el juego, los asociados que tenían dudas o preguntas las iban expresando.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas
una vez termínanos el juego el capacitador (abogado) iba resolviendo las dudas, preguntas que los asociados iban expresando, para que los temas abordados durante la capacitación quedaran resueltos y los temas hayan quedado comprendidos.

.

Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las lluvias de dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si las. Dudas inquietudes habían quedado resueltas y si los temas fueron de gran interés para la estructura de su asociación.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, debidamente organizados en sus materiales desechables y cumpliendo con la dieta alimentaria.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, la capacitadora (abogada) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento a la capacitadora afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

Los miembros de la **ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CORREGIMIENTO DE LA RAYA "ASOAGRORAYA"** cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos muy profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita - capacitación se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto). Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual, comercial y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El **ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CORREGIMIENTO DE LA RAYA "ASOAGRORAYA"** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia contractual, puesto que no sabían la complejidad de los riesgos que era hacer las ventas de manera verbal, tuvieron la oportunidad de observar un modelo de contrato de venta aclararon las dudas inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos obteniendo nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual ellos como asociados están amparados constitucionalmente. ventas, no contaban con la suficiente claridad para estos temas, ya que ellos por lo general siempre buscan ayuda de un profesional en este caso abogado, que siempre era requerido por alguien externo a la asociación, pero no les había explicado estos temas de manera organizada y con la suficiente claridad. También se le explico las ventajas de transformar la asociación que actualmente tienen en una cooperativa haciendo hincapié en las ventajas de trabajar en equipo. También se pudo evidenciar que la asociación, busca ampliar su objeto como persona jurídica para competir con el sistema contractual se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones comerciales, para garantizar un pago oportuno de la comercialización de su producto, teniendo en cuenta su visión empresarial y jurídica, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando perdidas con la comercialización de su producto. Crear una cooperativa de pescadores (actualmente es una asociación).

Elaboró: Rita Caro Dereix
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP
AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA
"Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

PEZ TOTAL

FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Cristian Rodelo Miranda	1002307920	3107760328	rodelocristian975@gmail.com	Cristian
2	NILTON VEGA	3807989	3103755328		NILTON VEGA
3	Elder Jose Vega	1002307927	3122144697	EliderJose@live.com	Elder Jose
4	Alexis Vega Jimenez	1052959219	3216750016	alexisVega088@gmail.com	Alexis Vega J
5	Jorge Manuel Florez	1101384379	3113729549		Jorge Manuel
6	Elvis vega Piña	7793237913	3127060638	elvisdavid.vega5578@gmail	Elvis david
7	wilfrido vega Jimenez	4.236.838	3207134742	wilfrido vega jo@gmail.com	wilfrido vega Jimenez
8	Efrain Villarreal M	3107038825	3803811	acto Raya	Efrain
9	Carlos Hernandez Piña	3.807952	3116754893	acto Raya	Carlo Hernandez
10	Esteban david Meza vega	1049563346	3124925137		Esteban david
11	Andres Alfonso Vega Payares	1049562543	3108595146		Andres vega
12	Luis Alberto Caparroso M	1101384204	3135447192		Luis
13	Elkin vega Payares	1002307953	3118731149		Elkin vega
14	HERMES Espejo. M.	3.807.932	3142380200		HERMES Espejo. M
15	Carlos Felipe Caparroso	73170622	3103732932		Carlo Felipe C

Powered by CamScanner

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

PEZ TOTAL

FUPARCIS Fundación para la Participación, Capacitación e Investigación Social

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Gustavo Vega Jimenez	1049562860	313 6946332		Gustavo Vega. J
2	Victor Jimenez Baza	3807918	3116493562		Victor J. B.
3	Edilberto Lanzon	7H7216			Edilberto Lanzon
4	Edilberto Jimenez B	3806055	321765:0107		Edilberto Jimenez B
5	Robar vega	19790031	3215668721		Robar vega
6	Wadid Reyes G.	73120787	3215968333		
7	Pedro Aguas	9133695	3146694470		
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA

NOMBRE: SANDRA MARCELA AMADOR OCHOA

C.C: 1.072.253.671

CARGO DESEMPEÑADO: Asesor técnico Acuícola

PERIODO DE REPORTE: Noviembre

FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: Del 1 de noviembre al 30 de diciembre del 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.**

TEMA: Buenas practicas Acuícolas, enfocada en la siguiente temática:

- **Calidad y buenas prácticas de manipulación de alimentos**
- **Técnicas de producción**
- **Cumplimiento de regulaciones sanitarias**
- **Tecnologías eficientes.**

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD: El proceso de formación se realizó en el corregimiento de Palomar, perteneciente al municipio de Caucasia, a los XX días del mes de Noviembre del año 2023, en el horario comprendido entre las 09:00 Am y 04:00 Pm; el cual conto con la compañía de la asesora Sandra Amador Ochoa y por parte de los productores asistieron los integrantes tanto hombre como mujeres de la organización, la jornada matutina se inició con el siguiente orden del día:

- Saludo de bienvenida
- Recomendaciones

- Objetivos de la capacitación
- Presentación de los participantes o asistentes.
- Desarrollo de la temática de formación, con los expuestos anteriormente
- Espacio para la aclaración de dudas e inquietudes.
- Conclusiones del proceso formativo.
- Evaluación de la jornada.
- Agradecimientos.

2. METODOLOGÍA.

Para el desarrollo del proceso de formación se trabajó utilizando de la siguiente metodología:

- **Escuelas de Campo para Agricultores (ECAS):** Sumado a estas, se implementaron otras estrategias formativas como lo son:
- **Reconocimiento de aprendizajes previos o saberes:** Sobre los Insumos de producción requeridos en el proyecto y sus valores, la mano de obra requerida en tiempo, que es un pasivo y un activo, que es el margen de rentabilidad y que es el punto de equilibrio.
- **Transmisión de conocimientos y saberes**: Atreves de diferentes técnicas como lo son el Aprendizaje Cooperativo, Aprendizaje por Discusión y Estudio de Casos.
- **Observación de campo:** Se realizó en recorrido por las instalaciones con que cuenta la organización y al mismo tiempo se fue realizando un tipo de evaluación del sistema.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

A pesar de que la organización no tiene un enfoque productivo, en donde se pueda en estos momentos colocar en práctica o que visionen la importancia de toda la temática desarrollada dentro del proceso de formación, se puede destacar una serie de resultados más relevantes obtenidos por parte de los productores que hicieron parte del proceso formativo:

- Primero que todo se realizó una especie de conversatorio en donde cada uno de los que hicieron parte del proceso formativo, expusieron cuanto tiempo tenían de estar dedicado a la explotación extractiva y como se veían en un futuro si realizaban un paréntesis de sus actividades cuando iniciaron y en estos momentos.
- Se pudo realizar una serie de compromisos de algunos integrantes de la organización que van enfocados a iniciar esos procesos de transición de una actividad extractiva a una productiva.
- Se ayudó a que cada uno de los miembros de la organización que estuvieron en el proceso de formación, se fueran con una serie de interrogantes que como adrián ellos desde su alcance para no tener que enfrentar abruptamente una problemática que cada día va más y más en aumento, como lo es la poca posibilidad de continuar en unos años con sus actividades extractivas.
- Y por últimos se logró iniciaran una serie de gestiones ante las autoridades competentes, para poder iniciar a futuro unos procesos de explotaciones piscícolas, con la utilización de los afluentes de agua que se encuentran en su entorno y la posibilidad iniciar la actividad Acuícola dentro del complejo cenagoso que hace parte de su territorio.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Después de desarrollada la actividad la cual fue muy enriquecedora para ambas partes, tanto para el asesor técnico como para los productores, se puede llegar a las siguientes conclusiones, recomendaciones:

- **Conclusiones:** La organización como tal tiene un gran reto, el cual es afrontar la problemática que están viviendo actualmente y que cada día se acrecienta más y más, como lo es la disminución progresiva que ha venido teniendo su principal actividad económica, obligándolos a tener que visionar un cambio de cultura dentro de su mismo renglón económico, que les permita ser auto sostenibles, aprovechando primero que todo ese gran potencial primero de todo humano

empoderado en sus gran mayoría, por buscar soluciones a corto mediano y largo plazo a las diferentes problemáticas que están viviendo y que les está afectando, y que los está obligando a tener otra visión y por ende visión, sobre el futuro que les espera sino toman conciencia a tiempo de esa necesidad urgida, como lo es de voltear la página e ir pasando un proceso de transición en su principal actividad económica.

- **Recomendaciones:** Dentro de las múltiples recomendaciones que se le realizan a la organización es que se apoderen más de las actividades que están realizando dentro y fuera de la organización, que les ayude a mitigar la problemática que están viviendo por la disminución progresiva de su principal fuente económica.
- Que busquen los diferentes medios o mecanismos para que acorten más los canales de comercialización los cuales en estos momentos no le están dando la fluidez económica que desean.
- Realizar una reunión con todos los miembros de la organización, en donde se comprometan a luchar por los mismos objetivos.
- Apoyarse de un profesional en el área Acuícola, que los oriente en la formulación de una serie de proyectos productivos enfocados en la parte Acuícola, que sean pertinentes y auto sostenibles en el tiempo.

Elaboró: Sandra Amador Ochoa
Profesional en Buenas Practicas
Acuícolas y Pesqueras

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA					
COVENIO N° 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"					
Evento:					
Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**		**Municipio:**	
Lugar:					
Nombre de la Asociación:					

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Alexis Vega Jimenez	1052959219	3215750016	alexisVega88@gmail.com	
2	Gustavo Vega Jiménez	1049562864	3136946332		Gustavo Vega J.
3	Luis Ospina Englso	6797655	3138900811		
4	Elder José Vega	1002307927	3122144697	Elderjose@gmail.com	
5	Cristian Rodelo M	1002307920	3107700328	rodelocristian9150@gmail.com	
6	Milton Vega	3807989	3013565388		Milton Vega
7	Wilfredo Vega Jimenez	7.236.858	3207134442	wilfredovega@gmail.com	
8	Esteban David Meza vega	1049563346	3124925137		Esteban David
9	Elvis Vega Piña	1193237913	3127060638	Elvisdavidvega557@gmail.	Elvis Vega.
10	Jaral Manuel Flores Lara	1707384379	3113729549		Jaral Flores
11	José M Cabrera Zurmaya	73170639	3136812791	Josemercedes884@gmail.com	
12	Baber Antonio Vega	1979003l	3215659721		Baber
13	Andrés Alfonso Vega Payares	1049562543	3108595146		Andrés Vega
14	HERMES Espejo. 16	3.807.932	3142380200		HERMES Espejo. 16
15	Los Hermanos piña	3.807.952	3167518899		Carlos Hermanos

Powered by CamScanner

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha:	Hora:	Departamento:	Municipio:

Lugar:

Nombre de la Asociación:

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Victor Jimenez Bolaños	3807918	3116493562		Victor J B.
2	Edilberto Barrios	7472916			Edilberto Barrios
3	Pedro Agoas	9133695	3146694470		Pedro Agoas
4	Wadid Reyes B.	73120787	3215968335		
5	Efrain Villarreal M	3107038725	3803811		Efrain Villarreal
6	Edilberto Jimenez B	3806055	3217650107		Edilberto Jimenez B
7	Marcades Cabrera g	5807904	—	—	
8	Everto Vego 12	883577	—	—	
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: MARLY JUDITH AVENDAÑO RIOBO
C.C. 37.1|83.021
CARGO DESEMPEÑADO: CAPACITADOR EMPRESARIAL
PERIODO DE REPORTE: 15 AL 30 DE NOVIEMBRE
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS
1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES. La capacitación fue llevada a cabo en el departamento de Magdalena , en el municipio de El Banco corregimiento el Cerrito; en primera instancia se hizo contacto vía WhatsApp con la Representante Legal de la **ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES DE PUERTO ESTRELLA MAGDALENA**, El señor **RUFINO SEGOVIA ZAMBRANO** a la cual se le extendió la invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de los demás integrantes de su asociación y fijar una fecha, se le manifestó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de Estrategias De Comercialización, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el aula múltiple del colegio de Bachillerato del corregimiento el Cerrito de la ciudad del Banco, en la capacitación se abordaron los siguientes temas **: Markintg Digital:** por medio de esta capacitación se les sensibilizo sobre la importancia de la utilizar el Marketing Digital o Marketing Online en la comercialización electrónica de sus productos, ya que son unas de las principales formas disponibles para que ellos como asociación y como empresa se puedan comunicar con el público de forma directa, personalizada y en el momento adecuado, se les explico de forma clara que por sus condiciones de ubicación el WhatsApp y el Facebook, son las dos herramientas principales que ellos pueden utilizar para la promoción de sus productos. **Innovación Y Desarrollo De Nuevos Productos**: A través de este tema se busca que los asociados puedan tener una visión clara de lo que pueden lograr con la innovación y el crecimiento de la acuicultura y la gestión eficaz de todo el sector pesquero, ya que son condiciones necesarias para la transformación de su comercialización, las cadenas de valor acuáticas requieren innovaciones para hacerlas más eficientes, transparentes, receptivas, inclusivas y equitativas. **Empaque Y Etiquetado:** Este es un tema de mucha relevancia y se les dio a conocer la importancia del empaque y la etiqueta en los productos al momento de exportar a nivel nacional e internacional, la etiqueta forma parte del empaque y contiene información impresa del producto, del contacto y son éstas las que identifican a la asociación o empresa. **Comercialización Y Promoción En Mercados Nacionales E**

Internacionales: Darles a comprender la importancia del tema de la comercialización y promoción en los mercados nacionales e internacionales, de sus productos que son desarrollados desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Desarrollo De Canales De Distribución:** Se les dio a conocer a las asociaciones los tres principales canales de distribución que son mayoristas, minoristas y ventas directas al consumidor, la estrategia de ventas que tiene como objetivo, conectar con sus consumidores de sus productos a través de un intermediario que aporta valor o capacidades adicionales que consiguen que incremente o acelere las ventas de sus productos, los mayoristas son empresas intermediarias que compran grandes cantidades de productos y luego los revenden a minoristas o, en algunas ocasiones, a los propios consumidores finales. **Estrategias De Negociación:** este es un tema de mucha relevancia para los asociados, donde se les explico de manera clara algunas estrategias de negoción como primer paso para desarrollar una estrategia de negociación es identificar y analizar qué es lo que nos importa, qué nos motiva y nuestras necesidades como entidad. Cuando lo tengamos claro, el siguiente paso es conocer las motivaciones de los demás para abrir la puerta a una negociación y su correspondiente acuerdo.

2. METODOLOGIA

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACIONES

1. Selección del escenario de capacitación

● Se selecciono un lugar apropiado con una buena iluminación donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

● Antes de iniciar la capacitación, se visitó el sitio inspeccionando para ver si cumplía con las condiciones apropiadas para la realización de la capacitación en cuanto a iluminación y ambiente, teniendo en cuenta la distancia de los asociados, que fuera un lugar que les quedara de fácil acceso todos y las comodidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

● Organización de los pendones
● Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
● organización del video beam

- Aplicación de diagnóstico inicial

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada en cada capacitación fue: la retroalimentación y lluvias de ideas, mesas redondas y videos empresariales.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LAS CAPACITACIONES

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realiza la presentación del Capacitador (Contadora Publica), se les daba un saludo a los asistentes, se les mencionaba los temas a tratar en el desarrollo de la capacitación, el representante legal de la Asociación se presenta al igual que los demás asistentes y exponen sus puntos de vista, se les aplica un diagnóstico inicial para conocer la situación en materia de estrategias comerciales de cada asociación y se toma la asistencia.
Duración aprox 10 minutos

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se dialogaba con ellos sobre cada tema con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, se les realizaban preguntas para saber que conocimientos tenían sobre los temas y si los estaban implementando en su asociación, continuado a esto se procede a iniciar la socialización de cada uno del contenido de la capacitación, utilizando palabras, ejemplos y métodos sencillos que les permitiera una fácil comprensión del tema, seguido de ello si alguien conocía sobre el tema se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía y se procedía a realizar dinámicas con cada tema para hacer un espacio ameno y de aprovechamiento para los asistentes, se les mostraba un video sobre logística comercial y en esta actividad presentaremos una serie de diapositivas sobre que es una estrategia y tipos de estrategias empresariales.
Duración aprox 45 minutos

3. Dinámica de retroalimentación

Al culminar el capacitador (Contador Público) de desarrollar los temas les pidió a los participantes que formaran grupos de 5 personas mínimo de 4 persona y escogeremos un producto de nuestra preferencia, primero debemos definir un empaque para nuestro producto, segundo debemos escoger o seleccionar a que canal comercial está enfocado nuestro producto y tercero de lo aprendido establecer una estrategia de comercialización que permita impactar en nuestro proceso. se les retroalimenta sobre la importancia de

Identificar la relevancia en temas sobre el Marketing digital que permita el desarrollo de cada una de las asociaciones en atención de este proyecto, en esta actividad también desarrollaremos lectura y exposición de conceptos claves.
Duración aprox 15 minutos

4. Refrigerios

Una vez terminada actividad de la retroalimentación, los asistentes tomaban el refrigerio cumpliendo con los estándares requeridos en cuento a buena presentación y cantidad.

5. Preguntas y aclaración de dudas

Culminada la entrega del refrigerio a los asistentes, se procede a responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (Contador público) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
Duración aprox 5-7 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resuelta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente sugiriéndoles a que estos conocimientos no se queden solo en palabras, si no que a futuro como Asociación o empresa se puedan organizar e implementarlos para de esta manera poder obtener resultados de mayor impacto en el crecimiento de sus ingresos y se acordaban con ellos unos compromisos que se estarán resolviendo en el trascurso del seguimiento.

7. Almuerzos

Al culminar la capacitación los asistentes de la Asociación toman un almuerzo de manera organizada, en sus respectivos contenedores desechables, cumpliendo con los estándares requeridos en cuanto a la presentación y alimentos proporcionados basadas en una dieta diaria.

8. Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega de los almuerzos se les agradece a los asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso con la actividad de igual forma el representante de la Asociación y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del auditorio.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES DE PUERTO ESTRELLA MAGDALENA,** asistió a la capacitación sobre el fortalecimiento en Estrategias comerciales, fue una experiencia muy gratificante para los asistentes y de gran aprovechamiento, donde obtuvieron conocimientos profesionales adecuados, se despejaron dudas sobre temas comerciales y se les retroalimento sobre temas ya tratados, se analiza la información suministrada en las fichas de diagnósticos iniciales, con el fin que de los datos recogidos a través de un cuestionario, y una entrevista a los asociados tener una idea clara de los que conocimientos que tenía sobre el tema y si lo estaban colocando en práctica (la sumatoria de estos dos instrumentos nos permita ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados implementan y conocen las estrategias de comercialización, donde se pudo evidenciar que no tienen un conocimiento claro sobre la implementación de los canales de distribución, ya que solo manejan negociaciones con compradores mayoristas, el cual es un buen canal pero a su vez por este medio reciben pocos ingresos ya que este no le da el valor que le corresponde al producto, tampoco implementan estrategias de marketing digital, lo que les conlleva no tener una buena distribución de sus productos, como tampoco manejan una identificación de su Asociación ya que no cuentan con una etiqueta que los identifiquen al momento de empacar y enviar sus productos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- **Conclusiones**

De la capacitación realizada a la **ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES DE PUERTO ESTRELLA MAGDALENA,** se puede concluir que se logró cumplir la meta propuesta por que los asistente obtuvieron conocimientos nuevos sobre estrategias de comercialización, aclararon temas que quizás conocían pero no sabían cómo implementarlos en la comercialización de sus productos, ellos como Asociación manejan canales de distribución de mayoristas y minoristas, lo que les produce buenos ingresos, no implementan innovación en su comercialización y producto, lo que no los hace competitivos en el mercado nacional, por ende tienen poca distribución a nivel nacional, sumado a esto tampoco manejan una promoción de sus productos ya que no implementan el Marketing digital, el canal más usado de ellos es por medio de WhatsApp pero no cuenta con una página de mayor promoción como el Facebook, ya que atreves de este se pueden dar conocer como productores y vendedores de pescados en otras ciudades y departamentos, lo que les incrementarían sus ingresos, se pudo evidenciar que al no tener una organización empresarial al comercializar sus productos, no cuentan con una etiqueta que los identifique al momento de realizar sus envíos a otros municipios y departamentos.

- **Recomendaciones**

En la asistencia a la capacitación se pudo evidenciar la aceptación y buena recepción de los temas tratados, los asistentes se mostraron muy atento y comprometido para con cada una de charlas realizadas encontramos en el casos de esta asociación que no son productores de pescado, si no que realizan la pesca artesanal en ciénagas y ríos como actividad principal, la comercialización que utilizan es al menudeo, debido a que por su actividad diaria de pesca y por no contar con implementos de refrigeración, no pueden almacenar por cantidad, para vender al por mayor, lo que genera menores ingresos; se les recomienda definir estrategias de marketing digital adecuada para su asociación con el fin de mejorar su posicionamiento, se les recomienda identificar los medios más usados para el desarrollo de la estrategia de comercialización. Posterior a las capacitaciones cada grupo fue capaz de expresar lo importante que fue el recibir estos nuevos conocimientos y aportes en estrategias de comercialización.

Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional en Estrategias de Comercialización

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es *"Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial"*

Evento:

Fecha: | **Hora:** | **Departamento:** Magdalena | **Municipio:** Banco

Lugar: Corregimiento el Cerrito – el Banco Magdalena

Nombre de la Asociación: Banco – Asociación de Pescadore de Puerto Estrella.

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	[illegible]	85486344	3042643778	—	[illegible]
2	AVLENIS	85271373	—	—	AVLENIS
3	Olbis Vides Saavedra	1067035774	—	—	No Firma
4	Angelis Segovia garcia	5'021'623	—	—	NO Firma.
5	Yandi Jose Gill Therán	26'240'465	3169243846.		YORDI
6	Arcelio pacheco	1004537253			ARNULFO
7	Ehocmi pz Chcco	52359971			Ehocmi-
8	yaneis	30789551	3114342827		yanis
9	Yudith Herrera	100778113	3114342827		Yudith
10	Jovita Garcia Caipio	39.013.875	3042847648		- JOVITA
11	Luz naudis torres segura	1085035943	3007382747		Luz naudis torres S.
12	Anselmo Segovia Garcia	5'021665	—		NO firma
13	Andreso. segó	1007796077322961575			Andreso
14	Tulio villafañe Mejia	5.021.714	—	—	Ester Rosos O
15	Ester Rosos ospino	39.019579	3205136027		TUTC

Powered by CamScanner

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: RITA PATRICIA CARO DIREIX
C.C. 50.935.680
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADA- JURIDICA
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación realizada en el departamento de Magdalena, en el municipio de Banco, con el fin de tener el primer acercamiento con la **ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES DE PUERTO ESTRELLA MAGDALENA** este se realizó mediante el enlace de la UNAP del Banco magdalena el señor JORGE OSORIO, teniendo en cuenta que la comunicación con el representante legal fue imposible, una vez ubicado el encargado de la asociación el señor RUFINO SEGOVIA ZAMBRANO pudimos establecer el diálogo y hacerle la invitación donde se la manifestó que estábamos requiriendo a la asociación, para brindarles unas capacitaciones en fortalecimiento de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban presto asistir a la capacitación teniendo en cuenta la cercanía del sitio, lo cual se estableció uno donde tuviese accesibilidad los asociados y comodidad esta tuvo lugar en la INSTITUCION EDUCATIVA DEL CORREGIMIENTO DEL CERRITO, donde residen los asociados en la capacitación se abordaron los siguientes temas: **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: atreves de este tema se pretendía conocer los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica **conformación de cooperativas**: mediante este tema dar a conocer las importancias de las asocia nones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados. **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** con este tema, se pretendió conocer el nivel que tiene cada asociación y fundación incluyentes en temas contractuales para garantizar el manejo de la contratación. bajo los estándares que la ley otorga **modelos de contrato de venta:** este tema de gran envergadura, para los asociados teniendo en cuenta que este se pretendía, explicarles la complejidad de tener un contrato como respaldo jurídico y las garantías para la comercialización su producto. **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales, empresariales que deben tener las asociaciones como empresas jurídicas deben tener.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación

- se seleccionó el escenario apropiado con buena iluminación acústica y donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- . Aplicación de métodos diagnósticos

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación y lluvias de ideas

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte de la capacitadora (abogada) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les aplicaba un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, cámara de comercio para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. La capacitadora (Abogada) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir la capacitadora (Abogada) finalizo de dictar los temas se les pedía a los asociados estar atentos debido que se iba a realizar un juego, donde cada quien sacaba un papel de una bolsa, y esta contenía una pregunta y así mismo cada asociado debía responder, al resto de los asociados, una vez terminado el juego, los asociados que tenían dudas o preguntas las iban expresando.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas
una vez termínanos el juego la capacitadora (abogada) iba resolviendo las dudas, preguntas que los asociados iban expresando, para que los temas abordados durante la capacitación quedaran resueltos y los temas hayan

quedado comprendidos.

.

Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las lluvias de dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si las. Dudas inquietudes habían quedado resueltas y si los temas fueron de gran interés para la estructura de su asociación.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, debidamente organizados en sus materiales desechables y cumpliendo con la dieta alimentaria.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, la capacitadora (abogada) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento a la capacitadora afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACION FAMILIA QUEVEDO** (**ASOFAQUE)** cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos muy profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita - capacitación se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual, comercial y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La **ASOCIACION FAMILIA QUEVEDO** (**ASOFAQUE)** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia contractual, puesto que no sabían la complejidad de los riesgos que era hacer las ventas de manera verbal, tuvieron la oportunidad de observar un modelo de contrato de venta aclararon las dudas inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos obteniendo nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual ellos como asociados están amparados constitucionalmente. ventas, no contaban con la suficiente claridad para estos temas, ya que ellos por lo general siempre buscan ayuda de un profesional en este caso abogado, que siempre era requerido por alguien externo a la asociación, pero no les había explicado estos temas de manera organizada y con la suficiente claridad. También se pudo evidenciar que la asociación, busca ampliar su objeto como persona jurídica para competir con el sistema contractual se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, para garantizar un pago oportuno de la comercialización de su producto, teniendo en cuenta su visión empresarial y jurídica, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando perdidas con la comercialización de su producto.

Elaboró: Rita Caro Dereix
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es *"Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial"*

Evento:

Fecha: | **Hora:** | **Departamento:** Magdalena | **Municipio:** Banco

Lugar: Corregimiento el Cerrito – el Banco Magdalena

Nombre de la Asociación: Banco – Asociación de Pescadore de Puerto Estrella.

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	[illegible]	85486344	3042643778	—	[illegible]
2	AVLENIS	85271373	—	—	AVLENIS
3	Olbis Vides Saavedra	1067035774	—	—	No Firma
4	Angelis Segovia garcia	5'021'623	—	—	NO Firma.
5	Yandi Jose Gill Therán	26'240'465	3169243846.		YORDI
6	Arcelio pacheco	1004537253			ARNULFO
7	Ehocmi pz Chcco	52359971			Ehocmi-
8	yaneis	30789551	3114342827		yanis
9	Yudith Herrera	100778113	3114342827		Yudith
10	Jovita Garcia Caipio	39.013.875	3042847648		- JOVITA
11	Luz naudis torres segura	1085035943	3007382747		Luz naudis torres S.
12	Anselmo Segovia Garcia	5'021665	—		NO firma
13	Andreso. segó	1007796077322961575			Andreso
14	Tulio villafañe Mejia	5.021.714	—	—	Ester Rosos O
15	Ester Rosos ospino	39.019579	3205136027		TUTC

Powered by CamScanner

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: SANDRA MARCELA AMADOR OCHOA
C.C. 1.072.253.671
CARGO DESEMPEÑADO: ACUICOLA
PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE – 30 DE NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO:

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La primera capacitación fue realizada en el departamento de Bolívar, en el municipio de Magangué; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la ***ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES DE PUERTO ESTRELLA MAGDALENA*** El señor RUFINO SEGOVIA ZAMBRANO, al cual se le hizo la respectiva invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de todos los integrantes de su asociación y se fijó una fecha, además se le informó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el auditorio de la cámara de Comercio de la ciudad de Magangué, en la capacitación se abordaron los siguientes temas :

- **CALIDAD Y BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS**

Se hizo énfasis en el crecimiento y auge de la acuicultura de hoy en día que implica una demanda considerable de alimentos concentrados que garanticen un adecuado suministro y balance de nutrientes capaces de satisfacer los requerimientos nutricionales de la especie a cultivar, donde la calidad de éste, va a repercutir directamente en el crecimiento y en la salud de los organismos

Para la elaboración de alimentos concentrados, se requieren ingredientes con alto contenido proteico que pueden ser de origen animal o vegetal. Generalmente se utilizan mezclas de ambas fuentes, con la finalidad de obtener un buen balance de nutrientes. La calidad del alimento suministrado juega un papel importante, debe cumplir con los requerimientos nutricionales en la dieta de todas las especies acuáticas cultivadas, se pueden considerar bajo cinco diferentes grupos de nutrientes; proteínas, lípidos, carbohidratos, vitaminas y minerales. Los alimentos contienen nutrientes y energía que son fuente esencial para la reproducción, crecimiento y salud de los peces.

TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN

Para el éxito de una producción se les hizo saber que debe tener en cuenta varios aspectos entre los que se destacan las especies a cultivar, calidad de la semilla, la calidad del agua, suministro del agua, alimentación entre otros aspectos
Inicialmente se evalúa el terreno, se establece tipo o sistema a utilizar (tanques, estanques RAS entre otros)
Se debe escoger un sitio para la construcción del estanque que tenga un buen tipo de suelo en el que las pérdidas de agua por infiltración sean mínimas; Los suelos con alto contenido de arcilla es decir de textura arcillosa o franco arcilloso son los mejor adaptados para construir diques.

CAPTACIÓN DE AGUAS

Emitir un control total sobre el volumen de agua a ser captado. Captar agua siempre en favor de la corriente, nunca directamente u opuesta a la misma. Captar el agua por debajo del nivel mínimo de la corriente, pensando en la época de sequía. Colocar un sistema de protección (malla, filtro de piedra y arena gruesa) para evitar la entrada de organismos indeseables al cultivo. Ubicarla por arriba del nivel o cota máxima del estanque.

PREPARACIÓN DE ESTANQUES

La preparación de las unidades producción piscícolas o de los estanques constituye una importancia vital para el desarrollo saludable de las especies cultivadas, garantizando para estas un espacio libre de sustancias nocivas, patógenos y predadores que puedan incrementar las mortalidades, afectando significativamente el rendimiento final de las cosechas
El estanque, después de la cosecha, vaciado, y secado, contiene componentes biológicos no deseados (bacterias, hongos, insectos, etc.) que requieren ser eliminados. Para iniciar un nuevo ciclo. En la práctica, la utilización de cal viva (100 a 200 g/m2).

LLENADO

Se debe instalar un filtro en las entradas de aguas con el fin de evitar larvas de otras especies de peces y entrada de depredadores a los estanques de producción.

FERTILIZANTES

La fertilización consiste en incorporar nutrientes en el medio acuático para favorecer la producción biológica y potenciar la cadena alimenticia en los estanques. En acuicultura se utilizan dos tipos de abono, el orgánico y el químico

DENSIDAD DE SIEMBRA

Para este caso se debe estar acompañado y asesorado bien sea por un Técnico y/o tecnólogo piscícola, Zootecnista y/o piscicultor, debido a que la densidad de siembra va estar determinada por varios factores: tipo de cultivo, especie, medio ambiente

SIEMBRA

Se es recomendable que este se haga en las horas de la mañana muy temprano o a la tardecita y dependiendo de la distancia se calcula que hasta 100 km de recorrido se pueden transportar a los alevines en cajas isotérmicas con tapa y si fuera más de ese Kilometraje se transportará en bolsas de polietileno oxigenadas para asegurar que lleguen en buenas condiciones al estanque de0 destino. Los peces no regulan su temperatura corporal (son poiquilotermos), deben ser aclimatados

ALIMENTACION

Es necesario realizar muestreos quincenales o mensuales de peso a los peces para determinar la cantidad de alimento que se le debe suministrar. El muestreo se recomienda hacerlos en las horas de la mañana cuando la temperatura este baja para no estresar a los peces.

) CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS

Los agentes patógenos, al igual que otras causas originadas en un mal manejo del cultivo, son responsables de mortalidad En las granjas piscícolas, las enfermedades en la mayoría de los casos, están asociadas a prácticas sub-óptimas que generan stress en los organismos; ya sea de tipo nutricional, ambiental o social (densidad de cultivo); es decir, malas prácticas de manejo.
Las enfermedades pueden ser generadas en la producción de peces, por las siguientes causas que son:
Biológicas Virus, bacterias, hongos y parásitos.
Físico-químicas: intervalos inadecuados de los parámetros ambientales como la Temperatura, el nivel de oxígeno disuelto; el pH, la concentración de sólidos suspendidos, la concentración de compuestos nitrogenados, etc.
Nutricionales: **s**ub-alimentación por cantidad o calidad; toxicidad generada por manejo inadecuado de alimentos, etc
Denso-dependientes: densidades de cultivo inadecuadas

) TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE

Se lleva a cabo tanto en pequeñas explotaciones familiares como en grandes empresas comerciales. Según el número de peces, los metros cuadrados, el recambio de agua, el nivel de manejo y la tecnología la piscicultura se divide en extensiva, intensiva y puede hacerse en diversas tecnologías entre as más eficientes se encuentran: tanques, jaulas, corrales, estanques en tierra, biofloc, sistema de recirculación de agua.

Independientemente de la tecnología a manejar se busca que ellos tengan la capacidad competitiva en el mercado, con productos inocuos dado a que estos alimentos deben tener aptitud para ser consumidos sin representar ningún riesgo para la salud humana; en este sentido, evitar la contaminación del músculo comestible por procesos bacterianos, es uno de los factores que requieren mayor cuidado por parte del procesador.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LA ESCUELAS DE CAMPO

1. **Selección del escenario de capacitación**

    - Se llevó a cabo la selección de lugares apropiados con buena iluminación, donde se lograra reunir un número considerable de personas para llevar acabo la realización de las capacitaciones.

2. **Preparación del escenario de capacitación**

    - Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comunidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.
    -

3. **Organización del material pedagógico**

    - Organización de los pendones
    - Organización del video beam
    - Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
    - Aplicación de métodos diagnósticos.

4. **Organización de la dinámica**

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación con mesas redondas, ideas para organizar temas, etc.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA ECA

1. Lectura de orden del día donde se empezó con una oración.
2. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

    Se les daba una breve bienvenida, se les mecionaba los temas a tratar durante la capacitación y allí mismo se les realizaba la presentación del instructor (ACUICULTOR), se les aplicaba un diagnostico inicial para distiguir como estaba organizada cada asociación. Finalmente se tomaba la asistencia.
    Duración aprox 15 minutos

3. Desarrollo de la capacitación

    Al comenzar se les hacia una introducción de los temas a tratar y se empezaba

con una lluvia de preguntas para ir teniendo claridad de cómo estaba cada asociación para tener un esquema real de con que contaba cada una de ellas, seguido de ello si alguien tenía preguntas se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía partiendo de ello el capacitador (ACUICULTOR) entraba en materia hablando del tema propuesto para esa capacitación.
Duración aprox 50 minutos

4. Dinámica de retroalimentación

   Al terminar el capacitador (ACUICULTOR) de exponer el tema se les pedía los que formaran grupos por mesas redondas y allí se impartían conocimientos de parte y parte y con el tema de que se habló y se les pedía que en ese grupo lo socializaran lo aprendido con lluvias de ideas.
   Duración aprox 15 minutos

5. Refrigerio

   Al culminar la capacitación se realizaba la entrega de un refrigerio a cada uno de los asistentes.

6. Preguntas y aclaración de dudas

   Culminada la intervención por parte de los asistentes se procedía responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (ACUICULTOR) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
   Duración aprox 10 minutos

7. Cierre del tema

   Una vez resueltas todas las preguntas y todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente pidiéndole a los asistentes que la información sobre el tema que se les había brindado, se les pidió la replicaran con sus amigos y familiares para compartir esos conocimientos adquiridos.

8. Almuerzo

Se les brindo a todos los asistentes su respectivo almuerzo con todas las condiciones y requerimientos nutricionales de la dieta alimenticia diaria que todo ser humano debe tener.

9. Agradecimientos y despedida

Al terminar se hacía un agradecimiento por parte del capacitador (ACUICULTOR) a las asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso para con la actividad de igual forma el líder y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del lugar.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La ***ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES DE PUERTO ESTRELLA MAGDALENA***, cumplió con su asistencia recibiendo conocimientos disciplinarios muy idóneos, dentro de los resultados obtenidos en el primer momento de la visita - capacitación como se presentan en el diseño de la metodología, se analiza la información recogida en los diagnósticos iniciales, para tal fin consideramos los datos recogidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados cumplen con el programa de formación y como están organizados y si están satisfechos de enseñar lo aprendido e iniciar la mejora y a su vez para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las mismas requiriendo el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES

De las anteriores capacitaciones realizadas se puede deducir que se logró cumplir satisfactoriamente y a cabalidad la meta propuesta. Se contó con una aceptación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y arduo para con cada una de charlas realizadas. Con estos conocimientos nos ayudara a fortalecer cada una de nuestras unidades productivas. que nos permitirá garantizar un proceso de producción optimo, buscado siempre la mejora en la salud de los animales y en la calidad del producto final, y por ende para el consumidor

RECOMENDACIONES

Se les recomendó a la asociación lo siguiente: a pesar de ellos ser una organización deben tener pautas y prospecto de una empresa y que si van de mano de la innovación y transformación de los alimentos, contando con la materia prima como es el pescado ellos pueden producir mejor, por lo tanto si cuentan con un logo o marca, con estrategias de ventas pueden abrirse al mundo comercial así sea local, si cumplen con los requerimientos legales, estructurales que contempla una organización piscícola el cual los haría más competitivos en el mercado.

Por otro lado se les sugirió hacer buen uso de las practicas acuícolas, respetando tallas mínimas de captura cuando de pesar en las ciénagas o el río se trate, aceptando su compromiso y de cumplir ese rol importante en la cotidianidad como es ser pescadores.

Elaboró: SANDRA AMADOR OCHOA
Profesional en Acuicultura

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

POTENCIA DE LA VIDA | Agricultura | AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" | PEZ TOTAL | FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación: Asociación de Pescadores y agricultores de Puerto Estrella Magdalena

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	osmar00 ariza	85486344	3042643778	—	.osmar00 ariza
2	AVLENIS	85271373			AVLENIS
3	olbis Vides Saavedra	1093574			No Firma
4	Angelis Segovia García	5'021'623			NO Firma.
5	yendi Jose Gill Thomas	2612401465	3169924346		YO RDi
6	Anuclo pacheco	1004507283			ANUCLO
7	Enocmia pacheco	52359971	—		Enocmia pacheco
8	yaneth	30789551			yaneth
9	Lulieth herrera	1004780113	3114342822		Lulieth
10	Olita García Campo	39'013'875	3042847648		.JovitA
11	luz naudis torres segovia	1085035943	3007380747		Luz naudis torres s.
12	Anderso segovia	1007274073	3229281579		Anderso
13	Anselmo Segovia García	5,021,665	—	—	NO Firma :(
14	Julio Villafañe Mejía	5'021'714	—	—	JULIO VILLAFAÑE M
15	Ester Rojos ospino	39.019529	3205136027		Ester Rojos O

Powered by CamScanner



DESPUES DE TANTO CAMINAR APARECIO
ALGO, QUE SOLO EXISTE UN IDIOMA EN EL MUNDO,
EL AMOR QUE SOLO EXISTE UN LENGUAJE PARA
ENTENDERLO, EL CORAZÓN QUE SOLO EXISTE UNA
RAZA, LA HUMANA Y QUE SOLAMENTE HAY UN DIOS,
Y ESTE ESTA EN TODAS PARTES.

POEMA IDIOMA CASTELLANO
NO HAY EN EL MUNDO ENTERO PERSONA LOCO EL
CASTELLANO DE VOCEARLO EL MAS SOBERANO!

EL CASTELLANO ES AUSTERO EL CASTELLANO ES LOZANO
TIENE DUREZA DE ACERO ¡TIENE CORAZÓN DE HUMANO!

IDIOMA QUE NACE EN CASTILLA Y CON LEXICO
TRIUNFANTE CON CERVANTES LLEGA A LA CUMBRE.

LENGUA QUE EN EL MUNDO BRILLA Y SIN PECAR DE
ARROGANTE DE OTRAS LENGUAS ES LUMBRE.

L DE CERVANTES

SAAVEDRA

AMATURGO ESPAÑOL, SE CREE EL 29 SEPTIEMBRE
ABRIL DE 1616 EN MADRID, PERO DO EL 23 DE
E SU MUERTE. ES CONSIDERADO FIGURA DE LA
DO, SOBRE TODO POR HABER E NGENIOSO
ITICOS HAN DESCRITO COM MERA NOVELA
TURA UNIVERSAL EL
DE CERVAN SIETE
DE LE S TUVO
ENT LEPANT
IPO

Feliz dia del hombre!

Feliz dia del hombre!

Trabajador

Jharleth Luciano

Paciente

PUERTO ESTRELLA

Mango


adidas

DIA DEL IDIOMA

ESPAÑOL

MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA


VIDA
COMEDY


Sílabas Trabadas con l
bl bla ble bli blo blu
cl cla cle cli clo clu
fl fla fle fli flo flu
gl gla gle gli glo glu
pl pla ple pli plo plu
VIDA
COMEDY


Sílabas Trabadas con l
bl bla ble bli blo blu
cl cla cle cli clo clu
fl fla fle fli flo flu
gl gla gle gli glo glu
pl pla ple pli plo plu
COMEDY


Amistad
DIA DEL IDIOMA


Amistad
DIA DEL IDIOMA

DIA DEL IDIOMA

Región Orinoquía


Sílabas Trabadas con l
VIDA
PRÁCTICAS ACUICOLAS


Amistad
DIA DEL
IDIOMA


Amistad
DIA DEL IDIOMA
ESPAÑOL
MIGUEL DE CERVANTES
SAAVEDRA
COMEDY

Amistad

DIA DEL IDIOMA

ESPAÑOL

MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

Justo

Fiel

Trabaja


DIA DEL
IDIOMA
Feliz Dia Papa TT
Dios eres un Hombre
Justo
Amoroso
Fiel
Responsable
Trabajador
Hacerte
Actividades
Trabalenguas
Region Oriental




Amistad
DIA DEL IDIOMA
ESPAÑOL
Trabajador


SEGURIDAD PRIVADA


gricultura
FUNDACIS
URÍDICA
RMACION DE
PERATIVAS
NORMATIVO LEY
4588 DE 2005
TO 4588 DE 2006
RGANIZACIÓN LEGAL


Día del idioma.
Miguel de Cervantes Saavedra.
Región Orinoquía
Feliz Día Para Ti
Que Eres un Hombre
Responsable
Trabajador
Facente


Sílabas Trabadas con l
bl bla ble bli blo blu
cl cla cle cli clo clu
fl fla fle fli flo flu
gl gla gle gli glo glu
pl pla ple pli plo plu
ALPINA
VIDA
Agricultura
BUENAS PRÁCTICAS ACUICOLAS
Son actividades, procedimiento y controles rutinarios, que se aplican en las unidades de producción, con la finalidad de prevenir y reducir la contaminación de los productos acuícolas y pesqueros, por agentes físicos, químicos y/o microbiológicos.
CALIDAD Y BUENAS PRACTICAS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS
CALIDAD DEL ALIMENTO
MANIPULACION DE ALIMENTOS
MANIPULACIÓN E INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE LA PISCICULTURA
CAMBIOS POST-MORTEM EN EL PESCADO
INOCUIDAD
MANEJO POST-COSECHA DE PESCADO
TECNICAS DE PRODUCCIÓN
CAPTACIÓN DE AGUA
LLENADO
DENSIDAD DE SIEMBRA
FRECUENCIA
CALIDAD DE AGUA


Amistad
COMEDY
DKasa


ASOCIACIÓN DE PESCADORES Y AGRICULTOR
PUERTO ESTRELL
EL CERRITO - MAGDALEN

ASOCIACION DE PESCADORES Y AGRICULTORES
PUERTO ESTRELLA
EL CERRITO - MAGDALENA


DIA DE
IDIO


Amistad
DIA DEL IDIOMA
INVERSISA


CIUDAD
MADRES LÍDERES
SEGURIDAD PRIVADA
adidas




SAAVEDRA
Mango


Amistad
ESPAÑOL


Amistad
DIA DE
IDIOMA


Amistad


Amistad




Un
naranja
BEBIDA GASEOSA


Naranja
Cola


Refrescante
Manzana
Cola








COMEDY
MOUNTAINS


MIGUEL D
SAA
NOVELISTA, POETA Y
547 EN ALCALA DE HENARES Y MURIO EL 22 DE A
POPULARMENTE SE CONOCE ESTA FECHA COMO LA DE
ESPAÑOLA. ES UNIVERSALMENTE CONOCIDO
QUE MUCHOS C
UNA DE LAS MEJORES OBRAS DE LA
PRINCIPE DE LOS INGENIOS.
DE UN MODESTO CIRUJANO, RODRIGO DE CER
PORQUE HABIA HERIDO A UN HO
DESPUES SE ALISTO COMO SOLDADO
HERIDO EN EL PECHO Y






M I G U E L
NOVELISTA, POETA Y DRAMATURGO
ALCALA DE HENARES Y MURIO EL 22 DE ABRIL DE 1616
PURMENTE SE CONOCE ESTA FECHA COMO LA DE SU MUERTE
AÑOLA. ES UNIVERSALM NOCIDO, SOBRE TODO
CRITICOS HA
LAS MEJORES
LITERATUR
adidas
Reebok

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: MARLY JUDITH AVENDAÑO RIOBO
C.C. 37.183.021
CARGO DESEMPEÑADO: CAPACITADOR EMPRESARIAL
PERIODO DE REPORTE: 15 AL 30 DE NOVIEMBRE
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La capacitación fue llevada a cabo en el departamento de Bolívar, en el municipio de Magangué; en primera instancia se hizo contacto vía WhatsApp con él Representante Legal de la **ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA (ASOPANSEGUITA)** el señor **Evelio José Betancur Correa**, al cual se le extendió la invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de los demás integrantes de su asociación y fijar una fecha, se le manifestó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de Estrategias De Comercialización, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el auditorio de la cámara de Comercio de la ciudad de Magangué, en la capacitación se abordaron los siguientes temas **: Markintg Digital:** por medio de esta capacitación se les sensibilizo sobre la importancia de la utilizar el Marketing Digital o Marketing Online en la comercialización electrónica de sus productos, ya que son unas de las principales formas disponibles para que ellos como asociación y como empresa se puedan comunicar con el público de forma directa, personalizada y en el momento adecuado, se les explico de forma clara que por sus condiciones de ubicación el WhatsApp y el Facebook, son las dos herramientas principales que ellos pueden utilizar para la promoción de sus productos. **Innovación Y Desarrollo De Nuevos Productos**: A través de este tema se busca que los asociados puedan tener una visión clara de lo que pueden lograr con la innovación y el crecimiento de la acuicultura y la gestión eficaz de todo el sector pesquero, ya que son condiciones necesarias para la transformación de su comercialización, las cadenas de valor acuáticas requieren innovaciones para hacerlas más eficientes, transparentes, receptivas, inclusivas y equitativas. **Empaque Y Etiquetado:** Este es un tema de mucha relevancia y se les dio a conocer la importancia del empaque y la etiqueta en los productos al momento de exportar a nivel nacional e internacional, la etiqueta forma parte del empaque y contiene información impresa del producto, del contacto y son éstas las que identifican a la asociación o empresa. **Comercialización Y Promoción En Mercados Nacionales E Internacionales:** Darles a

comprender la importancia del tema de la comercialización y promoción en los mercados nacionales e internacionales, de sus productos que son desarrollados desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Desarrollo De Canales De Distribución:** Se les dio a conocer a las asociaciones los tres principales canales de distribución que son mayoristas, minoristas y ventas directas al consumidor, la estrategia de ventas que tiene como objetivo, conectar con sus consumidores de sus productos a través de un intermediario que aporta valor o capacidades adicionales que consiguen que incremente o acelere las ventas de sus productos, los mayoristas son empresas intermediarias que compran grandes cantidades de productos y luego los revenden a minoristas o, en algunas ocasiones, a los propios consumidores finales. **Estrategias De Negociación:** este es un tema de mucha relevancia para los asociados, donde se les explico de manera clara algunas estrategias de negoción como primer paso para desarrollar una estrategia de negociación es identificar y analizar qué es lo que nos importa, qué nos motiva y nuestras necesidades como entidad. Cuando lo tengamos claro, el siguiente paso es conocer las motivaciones de los demás para abrir la puerta a una negociación y su correspondiente acuerdo.

2. METODOLOGIA

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACIONES

1. Selección del escenario de capacitación

● Se selecciono un lugar apropiado con una buena iluminación donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

● Antes de iniciar la capacitación, se visitó el sitio inspeccionando para ver si cumplía con las condiciones apropiadas para la realización de la capacitación en cuanto a iluminación y ambiente, teniendo en cuenta la distancia de los asociados, que fuera un lugar que les quedara de fácil acceso todos y las comodidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

● Organización de los pendones
● Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
● organización del video beam
● Aplicación de diagnóstico inicial

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada en cada capacitación fue: la retroalimentación y lluvias de ideas

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LAS CAPACITACIONES

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realiza la presentación del Capacitador (Contadora Publica), se les daba un saludo a los asistentes, se les mencionaba los temas a tratar en el desarrollo de la capacitación, el representante legal de la Asociación se presenta al igual que los demás asistentes y exponen sus puntos de vista, se les aplica un diagnóstico inicial para conocer la situación en materia de estrategias comerciales de cada asociación y se toma la asistencia.
Duración aprox 10 minutos

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se dialogaba con ellos sobre cada tema con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, se les realizaban preguntas para saber que conocimientos tenían sobre los temas y si los estaban implementando en su asociación, continuado a esto iniciar a socializarles cada uno del contenido de la capacitación, utilizando palabras, ejemplos y métodos sencillos que les permitiera una fácil comprensión del tema, seguido de ello si alguien conocía sobre el tema se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía y se procedía a realizar dinámicas con cada tema para hacer un espacio ameno y de aprovechamiento para los asistentes, se les mostraba un video sobre logística comercial y en esta actividad presentaremos una serie de diapositivas sobre que es una estrategia y tipos de estrategias empresariales.
Duración aprox 45 minutos

3. Dinámica de retroalimentación

Al culminar el capacitador (Contador Público) de desarrollar los temas les pidió a los participantes que formaran grupos de 5 personas mínimo de 4 persona y escogeremos un producto de nuestra preferencia, primero debemos definir un empaque para nuestro producto, segundo debemos escoger o seleccionar a que canal comercial está enfocado nuestro producto y tercero de lo aprendido establecer una estrategia de comercialización que permita impactar en nuestro proceso. se les retroalimenta sobre la importancia de Identificar la relevancia en temas sobre el Marketing digital que permita el desarrollo de

cada una de las asociaciones en atención de este proyecto, en esta actividad también desarrollaremos lectura y exposición de conceptos claves.
Duración aprox 15 minutos

4. Refrigerios

Una vez terminada actividad de la retroalimentación, los asistentes tomaban el refrigerio cumpliendo con los estándares requeridos en cuento a buena presentación y cantidad.

5. Preguntas y aclaración de dudas

Culminada la entrega del refrigerio a los asistentes, se procede a responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (Contador público) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
Duración aprox 5-7 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resuelta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente sugiriéndoles a que estos conocimientos no se queden solo en palabras, si no que a futuro como Asociación o empresa se puedan organizar e implementarlos para de esta manera poder obtener resultados de mayor impacto en el crecimiento de sus ingresos y se acordaban con ellos unos compromisos que se estarán resolviendo en el trascurso del seguimiento.

7. Almuerzos

Al culminar la capacitación los asistentes de la Asociación toman un almuerzo de manera organizada, en sus respectivos contenedores desechables, cumpliendo con los estándares requeridos en cuanto a la presentación y alimentos proporcionados basadas en una dieta diaria.

8. Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega de los almuerzos se les agradece a los asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso con la actividad de igual forma el representante de la Asociación y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del auditorio.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA (ASOPANSEGUITA),** asistió a la capacitación sobre el fortalecimiento en Estrategias comerciales, fue una experiencia muy gratificante para los asistentes y de gran aprovechamiento, donde obtuvieron conocimientos profesionales adecuados, se despejaron dudas sobre temas comerciales y se les retroalimento sobre temas ya tratados, se analiza la información suministrada en las fichas de diagnósticos iniciales, con el fin que de los datos recogidos a través de un cuestionario, y una entrevista a los asociados tener una idea clara de los que conocimientos que tenía sobre el tema y si lo estaban colocando en práctica (la sumatoria de estos dos instrumentos nos permita ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados implementan y conocen las estrategias de comercialización, donde se pudo evidenciar que no tienen un conocimiento claro sobre la implementación de los canales de distribución, ya que solo manejan negociaciones con compradores mayoristas, el cual es un buen canal pero a su vez por este medio reciben pocos ingresos ya que este no le da el valor que le corresponde al producto, tampoco implementan estrategias de marketing digital, lo que les conlleva no tener una buena distribución de sus productos, como tampoco manejan una identificación de su Asociación ya que no cuentan con una etiqueta que los identifiquen al momento de empacar y enviar sus productos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- **Conclusiones**

De la capacitación realizada a la **ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA (ASOPANSEGUITA)** se puede concluir que se logró cumplir la meta propuesta por que los asistente obtuvieron conocimientos nuevos sobre estrategias de comercialización, aclararon temas que quizás conocían pero no sabían cómo implementarlos en la comercialización de sus productos, ellos como Asociación manejan canales de distribución de mayoristas y minoristas, lo que les produce buenos ingresos, no implementan innovación en su comercialización y producto, lo que no los hace competitivos en el mercado nacional, por ende tienen poca distribución a nivel nacional, sumado a esto tampoco manejan una promoción de sus productos ya que no implementan el Marketing digital, el canal más usado de ellos es por medio de WhatsApp pero no cuenta con una página de mayor promoción como el Facebook, ya que atreves de este se pueden dar conocer como productores y vendedores de pescados en otras ciudades y departamentos, lo que les incrementarían sus ingresos, se pudo evidenciar que al no tener una organización empresarial al comercializar sus productos, no cuentan con una etiqueta que los identifique al momento de realizar sus envíos a otros municipios y departamentos.

- **Recomendaciones**

En la asistencia a la capacitación se pudo evidenciar la aceptación y buena recepción de los temas tratados, los asistentes se mostraron muy atento y comprometido para con cada una de charlas realizadas encontramos en el casos de esta asociación que tenían algunos conocimientos de los temas tratados; se les recomienda definir las estrategia de marketing digital adecuada para su asociación con el fin de mejorar su posicionamiento, se les recomienda identificar los medios más usados para el desarrollo de la estrategia y que se visionen con una identificación de sus productos a través de sus etiquetas que los identifiquen en el mercado. Posterior a las capacitaciones cada grupo fue capaz de expresar lo importante que fue el recibir estos nuevos conocimientos y aportes en estrategias de comercialización.

Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional en Estrategias Comerciales

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

Pasenguita

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA — Agricultura — AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca — PEZ TOTAL — FUPARCIS

"Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023.Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha: 23/11/2023 | Hora: 8:30 | Departamento: Bolivar | Municipio: Magangue

Lugar: Camara de comercio

Nombre de la Asociación: Asopansegueta

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Evelio Betancur correa	7823999	3225400470		
2	Marbelis cortes Avilo	33208812	3114010681		Marbelis cortes
3	Hector Martinez correa	73239885	3005194896		
4	Hernan-Retamoza	73243250	3234567334		Hernan-R
5	Alberto Betancourt	19.873.749			Alberto. B
6	Daniel Alvadito	7676018	3176404193		Daniel
7	Victor Rodriguez	1987187			VR M
8	Dannis Ramos	33352671	3143272545		Dannis Ramos
9	Nevis Martinez correa	33355403	3207548506		Nevis Martinez
10	Mariana Martinez Correa	1052990889	3207548506		Mariana Martinez C.
11	Rodolfo Villegas	19872403			Rodolfo
12	MANUEL CORREL	19872815	3117514625		MANUEL-C
13	Liliana Retamoza	1002492657			Liliana R
14	cesar Villegas	7.867.071			Cesar V.
15	Carlos Villegas	73242406	3117365228		

Powered by CamScanner

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: RITA PATRICIA CARO DIREIX
C.C.50.935.680
CARGO DESEMPEÑADO: JURIDICA
15 de Noviembre hasta el 30 Noviembre de 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: de 1 de noviembre hasta el 29 de diciembre

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES. La capacitación realizada en el departamento de Bolívar, en el municipio de Magangué, con el fin de tener el primer acercamiento con la **ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA (ASOPASEGUITA)** esta se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con el representante legal, el señor **EVELIO JOSE BETANCUR CORREA** donde se le explico que estábamos requiriendo a los asociados, para darle unas capacitación con el fin de brindarle un fortalecimiento en materia de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que los asociados asistirán primero definiendo el lugar, hora y fecha para poder extender la invitación a los otros asociados lo cual esta tuvo lugar en el auditorio de cámara de comercio del municipio de Magangué, en la capacitación se abordaron los siguientes temas: **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: atreves de este tema se pretendía conocer los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica **conformación de cooperativas**: mediante este tema dar a conocer las importancias de las asociaciones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados. **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** con este tema, se pretendió conocer el nivel que tiene cada asociación y fundación incluyentes en temas contractuales para garantizar el manejo de la contratación. bajo los estándares que la ley otorga **modelos de contrato de venta:** este tema de gran envergadura, para los asociados teniendo en cuenta que este se pretendía, explicarles la complejidad de tener un contrato como respaldo jurídico y las garantías para la comercialización su producto. **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales, empresariales que deben tener las asociaciones como empresas jurídicas deben tener.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación

- se seleccionó el escenario apropiado con buena iluminación acústica y donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comodidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- Aplicación de métodos diagnósticos

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación y lluvias de ideas

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

   Se realizaba la presentación por parte de la capacitadora (abogada) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les aplicaba un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. **Desarrollo de la capacitación**

   Al iniciar la capacitación en trataba en una breve charla, con el fin de romper el hielo, que si como estaban como se sentían, que si conocían ellos sobre estatutos, que conocían ellos de la normatividad jurídica, que conocían ellos del concepto de cooperativas que recodaban ellos cuando conformaron su asociación, una vez ellos empezaban a recordar y hablar sobre sus experiencia de la constitución de su asociación y la elaboración de los estatutos La capacitadora (Abogada) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas de formas más fluida y con mayor agrado.

   Duración aprox. 6 horas.

3. **Dinámica de retroalimentación**

   Para concluir la capacitadora (Abogada) finalizo de dictar los temas se les pedía los asociados que formaran grupos mínimo de 3 asociados máximos de 5 asociados, que tomaron un círculo de un color diferente, cada circulo tenia un a pregunta en el respaldo lo cual tenían que resolverla de forma grupal y dar una breve explicación al grupo de asociados con el fin de afianzar los conocimientos.

   Duración aprox 60 minutos

4. Refrigerio

   Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5. Preguntas y aclaración de dudas

   Finalizada las lluvias de ideas y dudas por parte de los asociados se procedía responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asociado la cual

era hecha por la capacitadora (abogada) para que los temas abordados durante la capacitación quedaran resueltos y tuviesen la claridad necesaria.
Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

   Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las lluvias de dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si las. Dudas inquietudes habían quedado resueltas y si los temas fueron de gran interés para la estructura de su asociación.

.

7. Almuerzo.

   Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, debidamente organizados en recipientes desechables y alimentos proporcionados basadas en una dieta diaria.

8. Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, la capacitadora (abogada) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y así mismos los asociados expresaron su agradecimiento a la capacitadora afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA(ASOPASEGUITA) cumplió con la asistencia a la capacitación de estructuras jurídicas obteniendo los entendimientos, profesionales adecuados, teniendo éxito en el primer encuentro de la visita - capacitación como lo estipula el diseño metodológico, se analiza la información suministrada en las fichas de diagnósticos iniciales, con el fin que de que los datos recogidos a través de un cuestionario, y una entrevista a los asociados (la sumatoria de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer las asociaciones y si tienen conocimientos sobre los temas jurídicos de cómo está estructurada su asociación en materia legal y si la asociación cumple con algunos de los temas principales en la estructuración legal si están motivados para poner en práctica y hacer los respectivos ajustes y poder mejorar su asociación teniendo las garantías jurídicas como contratos de ventas para la comercialización de sus producto y a si mismo requiriendo el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial**.**

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

la **ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA (ASOPASENGUITA**) cumplieron con la asistieron a la capacitación de estructuras jurídicas se pudo concluir que se logró cumplir con la meta trazada propuesto puesto que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia jurídica, aclararon dudas inquietudes en conceptos jurídicos que no sabían conociendo nuevos alcances en la normatividad jurídica que amparaban a los asociados, desconocían los pasos para la elaboración de los contratos de ventas, tampoco sabían las garantías jurídicas que este podría complementar, para poder ser más competitivos en el mundo de la contratación, desconocían el concepto de estatutos la normatividad y no contaban con la suficiente claridad para estos temas, ya que ellos por lo general siempre buscan ayuda de un profesional en este caso un profesional contador es quien diligencia, organiza y perfecciona la asociación en materia legal. en la asistencia a la capacitación se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, para garantizar un pago oportuno de la comercialización de su producto, teniendo en cuenta su visión empresarial y jurídica, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando perdidas con la comercialización de su producto, los asociados mostraron una recepción muy amena a la hora de sugerir esta recomendación

Elaboró: Rita Caro Direix

Profesional en estructuración jurídicas

Revisó: _____

Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA | Agricultura | AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Agricultura y Pesca con Responsabilidad" | PEZ TOTAL | FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023.Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha: 23/11/2023 | Hora: 8:30 | Departamento: Bolivar | Municipio: Hagangue.

Lugar: Camara de Comercio Hagangue Bolivar

Nombre de la Asociación: ASopansegpito

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Emilio Betancourt correa	73239884 / 3225968420	3225900420		
2	Marcelis correa Avila	33208512	3114010681		Marcelis correa
3	Hector Martinez correa	73239885	3005194896		
4	Hermon-Retamoza	73243250	3234567334		Hermon-R
5	Alberto Berangoupt	19.873.749			Alberto B
6	Uriel Estadis	F86701821026464			
7	Victor Rodriguez	19872187			VR M
8	Dannis Romero	33352671	3143672945		Dannis Romero
9	Nevis Martinez Correa	33355403	3207548506		Nevis Martinez
10	Mariana Martinez Correa	1052990889	3207548506		Mariana Martinez C
11	Rodolfo Villegas	19872407			Rodolfo
12	MANUEL CORREA	19872215	3117514125		MANUEL
13	Liliana Retamoza C	1002492681			Liliana R
14	Cesar Villegas	7.867071			Cesar V.
15	Gustavo Villegas	F3242406	311F365228		

Powered by CamScanner

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: SANDRA MARCELA AMADOR OCHOA
C.C. 1.072.253.671
CARGO DESEMPEÑADO: ACUICOLA
PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE – 30 DE NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: del 1 de noviembre al 29 de diciembre

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La primera capacitación fue realizada en el departamento de Bolívar, en el municipio de Magangué; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la ***ASOCIACIÓN DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA – (ASOPANSEGUITAS)*** el señor EVELIO JOSE BETANCUR CORREA, al cual se le hizo la respectiva invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de todos los integrantes de su asociación y se fijó una fecha, además se le informó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el auditorio de la cámara de Comercio de la ciudad de Magangué, en la capacitación se abordaron los siguientes temas :

- **CALIDAD Y BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS**

Se hizo énfasis en el crecimiento y auge de la acuicultura de hoy en día que implica una demanda considerable de alimentos concentrados que garanticen un adecuado suministro y balance de nutrientes capaces de satisfacer los requerimientos nutricionales de la especie a cultivar, donde la calidad de éste, va a repercutir directamente en el crecimiento y en la salud de los organismos

Para la elaboración de alimentos concentrados, se requieren ingredientes con alto contenido proteico que pueden ser de origen animal o vegetal. Generalmente se utilizan mezclas de ambas fuentes, con la finalidad de obtener un buen balance de nutrientes. La calidad del alimento suministrado juega un papel importante, debe cumplir con los requerimientos nutricionales en la dieta de todas las especies acuáticas cultivadas, se pueden considerar bajo cinco diferentes grupos de nutrientes; proteínas, lípidos, carbohidratos, vitaminas y minerales. Los alimentos contienen nutrientes y energía que son fuente esencial para la reproducción, crecimiento y salud de los peces.

TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN

Para el éxito de una producción se les hizo saber que debe tener en cuenta varios aspectos entre los que se destacan las especies a cultivar, calidad de la semilla, la calidad del agua, suministro del agua, alimentación entre otros aspectos
Inicialmente se evalúa el terreno, se establece tipo o sistema a utilizar (tanques, estanques RAS entre otros)
Se debe escoger un sitio para la construcción del estanque que tenga un buen tipo de suelo en el que las pérdidas de agua por infiltración sean mínimas; Los suelos con alto contenido de arcilla es decir de textura arcillosa o franco arcilloso son los mejor adaptados para construir diques.

CAPTACIÓN DE AGUAS

Emitir un control total sobre el volumen de agua a ser captado. Captar agua siempre en favor de la corriente, nunca directamente u opuesta a la misma. Captar el agua por debajo del nivel mínimo de la corriente, pensando en la época de sequía. Colocar un sistema de protección (malla, filtro de piedra y arena gruesa) para evitar la entrada de organismos indeseables al cultivo. Ubicarla por arriba del nivel o cota máxima del estanque.

PREPARACIÓN DE ESTANQUES

La preparación de las unidades producción piscícolas o de los estanques constituye una importancia vital para el desarrollo saludable de las especies cultivadas, garantizando para estas un espacio libre de sustancias nocivas, patógenos y predadores que puedan incrementar las mortalidades, afectando significativamente el rendimiento final de las cosechas
El estanque, después de la cosecha, vaciado, y secado, contiene componentes biológicos no deseados (bacterias, hongos, insectos, etc.) que requieren ser eliminados. Para iniciar un nuevo ciclo. En la práctica, la utilización de cal viva (100 a 200 g/m2).

LLENADO

Se debe instalar un filtro en las entradas de aguas con el fin de evitar larvas de otras especies de peces y entrada de depredadores a los estanques de producción.

FERTILIZANTES

La fertilización consiste en incorporar nutrientes en el medio acuático para favorecer la producción biológica y potenciar la cadena alimenticia en los estanques. En acuicultura se utilizan dos tipos de abono, el orgánico y el químico

DENSIDAD DE SIEMBRA

Para este caso se debe estar acompañado y asesorado bien sea por un Técnico y/o tecnólogo piscícola, Zootecnista y/o piscicultor, debido a que la densidad de siembra va estar determinada por varios factores: tipo de cultivo, especie, medio ambiente

SIEMBRA

Se es recomendable que este se haga en las horas de la mañana muy temprano o a la tardecita y dependiendo de la distancia se calcula que hasta 100 km de recorrido se pueden transportar a los alevines en cajas isotérmicas con tapa y si fuera más de ese Kilometraje se transportará en bolsas de polietileno oxigenadas para asegurar que lleguen en buenas condiciones al estanque de0 destino. Los peces no regulan su temperatura corporal (son poiquilotermos), deben ser aclimatados

ALIMENTACION

Es necesario realizar muestreos quincenales o mensuales de peso a los peces para determinar la cantidad de alimento que se le debe suministrar. El muestreo se recomienda hacerlos en las horas de la mañana cuando la temperatura este baja para no estresar a los peces.

) CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS

Los agentes patógenos, al igual que otras causas originadas en un mal manejo del cultivo, son responsables de mortalidad En las granjas piscícolas, las enfermedades en la mayoría de los casos, están asociadas a prácticas sub-óptimas que generan stress en los organismos; ya sea de tipo nutricional, ambiental o social (densidad de cultivo); es decir, malas prácticas de manejo.
Las enfermedades pueden ser generadas en la producción de peces, por las siguientes causas que son:
Biológicas Virus, bacterias, hongos y parásitos.
Físico-químicas: intervalos inadecuados de los parámetros ambientales como la Temperatura, el nivel de oxígeno disuelto; el pH, la concentración de sólidos suspendidos, la concentración de compuestos nitrogenados, etc.
Nutricionales: **s**ub-alimentación por cantidad o calidad; toxicidad generada por manejo inadecuado de alimentos, etc
Denso-dependientes: densidades de cultivo inadecuadas

) TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE

Se lleva a cabo tanto en pequeñas explotaciones familiares como en grandes empresas comerciales. Según el número de peces, los metros cuadrados, el recambio de agua, el nivel de manejo y la tecnología la piscicultura se divide en extensiva, intensiva y puede hacerse en diversas tecnologías entre as más eficientes se encuentran: tanques, jaulas, corrales, estanques en tierra, biofloc, sistema de recirculación de agua.

Independientemente de la tecnología a manejar se busca que ellos tengan la capacidad competitiva en el mercado, con productos inocuos dado a que estos alimentos deben tener aptitud para ser consumidos sin representar ningún riesgo para la salud humana; en este sentido, evitar la contaminación del músculo comestible por procesos bacterianos, es uno de los factores que requieren mayor cuidado por parte del procesador.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LA ESCUELAS DE CAMPO

1. Selección del escenario de capacitación

- Se llevó a cabo la selección de lugares apropiados con buena iluminación, donde se logrará reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.
-

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones
- Organización del video beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- Aplicación de métodos diagnósticos.

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación con mesas redondas, ideas para organizar temas, etc.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA ECA

1. Lectura de orden del día donde se empezó con una oración.
2. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

   Se les daba una breve bienvenida, se les mecionaba los temas a tratar durante la capacitación y allí mismo se les realizaba la presentación del instructor (ACUICULTOR), se les aplicaba un diagnostico inicial para distiguir como estaba organizada cada asociación. Finalmente se tomaba la asistencia.
   Duración aprox 15 minutos

3. Desarrollo de la capacitación

   Al comenzar se les hacia una introducción de los temas a tratar y se empezaba con una lluvia de preguntas para ir teniendo claridad de cómo estaba cada

asociación para tener un esquema real de con que contaba cada una de ellas, seguido de ello si alguien tenía preguntas se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía partiendo de ello el capacitador (ACUICULTOR) entraba en materia hablando del tema propuesto para esa capacitación.
Duración aprox 50 minutos

4. Dinámica de retroalimentación

   Al terminar el capacitador (ACUICULTOR) de exponer el tema se les pedía los que formaran grupos por mesas redondas y allí se impartían conocimientos de parte y parte y con el tema de que se habló y se les pedía que en ese grupo lo socializaran lo aprendido con lluvias de ideas.
   Duración aprox 15 minutos

5. Refrigerio

   Al culminar la capacitación se realizaba la entrega de un refrigerio a cada uno de los asistentes.

6. Preguntas y aclaración de dudas

   Culminada la intervención por parte de los asistentes se procedía responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (ACUICULTOR) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
   Duración aprox 10 minutos

7. Cierre del tema

   Una vez resueltas todas las preguntas y todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente pidiéndole a los asistentes que la información sobre el tema que se les había brindado, se les pidió la replicaran con sus amigos y familiares para compartir esos conocimientos adquiridos.

8. Almuerzo

Se les brindo a todos los asistentes su respectivo almuerzo con todas las condiciones y requerimientos nutricionales de la dieta alimenticia diaria que todo ser humano debe tener.

9. Agradecimientos y despedida

Al terminar se hacía un agradecimiento por parte del capacitador (ACUICULTOR) a las asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso para con la actividad de igual forma el líder y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del lugar.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La ***ASOCIACIÓN DE PESCADORES ARTESANALES DE PANSEGUITA – (ASOPANSEGUITAS)*** cumplió con su asistencia recibiendo conocimientos disciplinarios muy idóneos, dentro de los resultados obtenidos en el primer momento de la visita - capacitación como se presentan en el diseño de la metodología, se analiza la información recogida en los diagnósticos iniciales, para tal fin consideramos los datos recogidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados cumplen con el programa de formación y como están organizados y si están satisfechos de enseñar lo aprendido e iniciar la mejora y a su vez para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las mismas requiriendo el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES

De las anteriores capacitaciones realizadas se puede deducir que se logró cumplir satisfactoriamente y a cabalidad la meta propuesta. Se contó con una aceptación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y arduo para con cada una de charlas realizadas. Con estos conocimientos nos ayudara a fortalecer cada una de nuestras unidades productivas. que nos permitirá garantizar un proceso de producción optimo, buscado siempre la mejora en la salud de los animales y en la calidad del producto final, y por ende para el consumidor

RECOMENDACIONES

Se les recomendó a la asociación lo siguiente: a pesar de ellos ser una organización deben tener pautas y prospecto de una empresa y que si van de mano de la innovación y transformación de los alimentos, contando con la materia prima como es el pescado ellos pueden producir mejor, por lo tanto si cuentan con un logo o marca, con estrategias de ventas pueden abrirse al mundo comercial así sea local, si cumplen con los requerimientos legales, estructurales que contempla una organización piscícola el cual los haría más competitivos en el mercado.

Por otro lado se les sugirió hacer buen uso de las practicas acuícolas, respetando tallas mínimas de captura cuando de pesar en las ciénagas orios se trate, aceptando su compromiso y de cumplir ese rol importante en la cotidianidad como es ser pescadores.

Elaboró: ~~SANDRA AMADOR OCHOA~~Sandra amador Ochoa
Profesional en Acuicultura

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS Fundación para el Fortalecimiento, Capacitación y la Investigación Social

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023.Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha: 23/11/2023 **Hora:** 8:30 **Departamento:** Bolivar **Municipio:** Magangue

Lugar: Camara de Comercio

Nombre de la Asociación: Asopanseguita

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Emelio Betancourt cora	73239896	3225900420		
2	Maiyeris correa Avila	33208812	3114106181		Maiyeris correa
3	Hector Martinez correa	73239885	3005141896		
4	Hermes-Retamoza	73243254	3234536334		Hermes-R
5	Alberto. Betancourt	79.877.748			Alberto. B
6	Oris Hadete	78670128	3126404123		Oris
7	Victor Rodriguez	14872187			VR M
8	Dannis Ramos	33352671	3143672595		Dannis Ramos
9	Nevis Martinez correa	33355403	3207548506		Nevis Martinez
10	Mariana Martinez Correa	1052990889	3207548506		Mariana Martinez
11	Rodolfo Villegas	14872403			Rodolfo
12	MANUEL CORREA	14872215	3117514125		MANUEL
13	Liliana Retamoza	1002492657			Liliana Retamoza
14	Cesar Villegas	7.867.071			cesar V.
15	Gustavo Villegas	73242406	3173650128		

Powered by CamScanner


VIDA
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN
VIDA
BUENAS PRÁCTICAS ACUICOLAS
VIDA
Físico-químicas
Nutricionales
Densо-dependientes
Higiene
TANQUES
JAULAS
CORRALES

DISEÑO GRAFICO

GESTIÓN DE MARCA

- Definición
- ¿Para qué sirve gestionar tu marca?
- ¿Por que es necesario gestionar tu marca?
- ¿Como se gestiona tu marca?

CRACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo.
- ¿Como se crea un Logotipo?

PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS

- ¿Que es un Portafolio Digital de Productos?
- ¿Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?
- ¿Como crear tu Portafolio Digital de Productos?

DISEÑO GRAFICO

ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA

- Fotografía de Productos.
- Videos Publicitarios.
- ¿Como hacer fotos y videos?

MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Redes Sociales
- Paginas Web

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS

- ✓ Aprende
- ✓ Orden
- ✓ Innova
- ✓ Crece

ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA

ORGANIZACIÓN DE ESTATUTOS PARA LA CREACIÓN DE MODELOS EMPRESARIALES.

CLAVES PARA HACER ESTATUTOS

CORFORMACION DE COOPERATIVAS

- MARCO NORMATIVO LEY 79
- LEY DE 4588 DE 2006
- DECRETO 4588 DE 2006

INCLUSIÓN DE ASOCIACIONES DE ORGANIZACIONES DE SEGUNDO Y TERCER NIVEL

ASOCIACIONES Y FUNCIONES

MODELOS DE CONTRATOS DE VENTA

ORGANIZACIÓN LEGAL

La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una empresa.


MAGANGUE


adidas
BIENVENIDO
CRACIÓN DE LOGOTIP
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?




VIDA
Agricultura
Físico-químicas
YAMAHA


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"

CRACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo.
- ¿Como se crea un Logotipo?

PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS


GESTIÓN DE MARCA
Definición
¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
CRACIÓN DE LOGOTIPOS
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?
YAMAHA



CRACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo.
- ¿Como se crea un Logotipo?



PORTAFOLIO DIGITA
PRODUCTOS

¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
¿Como se gestiona tu marca?

CRACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo.
- ¿Como se crea un Logotipo?





PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS

RECOMENDA
COMPROM

- ✓ Aprende
- ✓ Orden
- ✓ Innova

PALMAS MONTERREY S.A.
ABRIL - 2022

DISEÑO GRAFICO

ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA

- Fotografía de Productos.
- Videos Publicitarios.
- ¿Como hacer fotos y videos?

MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Redes Sociales
- Paginas Web

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS

- ✓ Aprende
- ✓ Orden
- ✓ Innova
- ✓ Crece

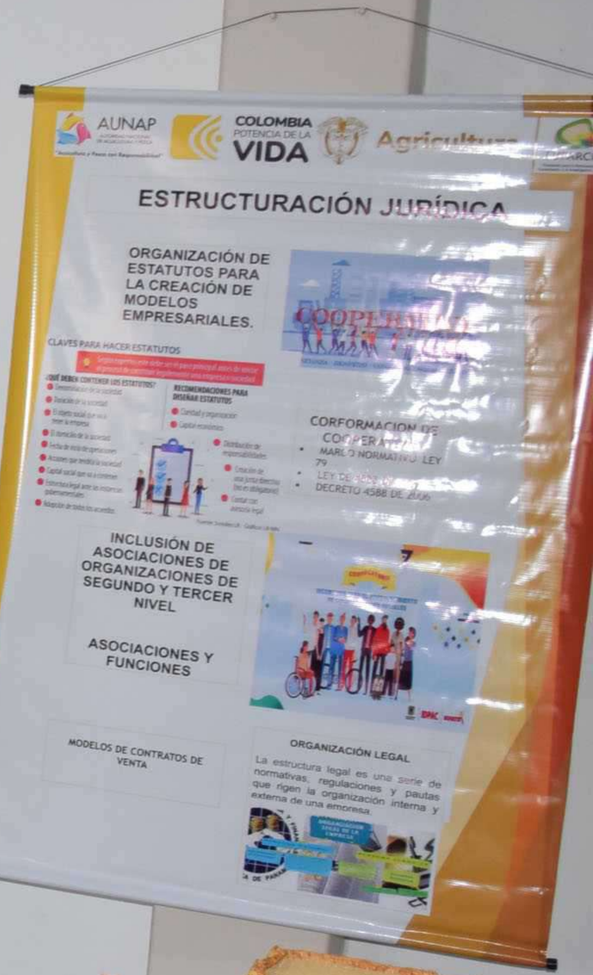
ESTRUCTURACIÓN JURIDICA

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN


DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE IDEOS Y FOTOGRAFÍA
RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS
ESTRUCTURACIÓN LOGÍSTICA
MAGANGUÉ
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN
CANALES DE DISTRIBUCIÓN


DISEÑO GRAFICO
GESTION DE MARCA
CRACION DE LOGOTIPOS
PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS


DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS
Aprende
Orden
Innova
Crece


AUNAP
COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA
ORGANIZACIÓN DE ESTATUTOS PARA LA CREACIÓN DE MODELOS EMPRESARIALES.
INCLUSIÓN DE ASOCIACIONES DE ORGANIZACIONES DE SEGUNDO Y TERCER NIVEL
ASOCIACIONES Y FUNCIONES
MODELOS DE CONTRATOS DE VENTA
ORGANIZACIÓN LEGAL


DISEÑO GRAFICO
GESTIÓN DE MARCA
Definición
¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
¿Como se gestiona tu marca?
CRACIÓN DE LOGOTIPOS
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?
PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS
¿Qué es un Portafolio Digital de Productos?
¿Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?
¿Cómo crear tu Portafolio Digital de Productos?
DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
Fotografía de Productos.
Videos Publicitarios.
¿Cómo hacer fotos y videos?
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
Redes Sociales
Paginas Web
RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS
Aprende
Orden
Innova
Crece
ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA
ORGANIZACIÓN DE ESTATUTOS PARA LA CREACIÓN DE MODELOS EMPRESARIALES.
CLAVES PARA HACER ESTATUTOS
COOPERATIVA
CORFORMACION DE COOPERATIVAS
MARCO NORMATIVO LEY 79
LEY DE 4588 DE 20
DECRETO 4588 DE 2006
INCLUSIÓN DE ASOCIACIONES DE ORGANIZACIONES DE SEGUNDO Y TERCER NIVEL
ASOCIACIONES Y FUNCIONES
MODELOS DE CONTRATOS DE VENTA
ORGANIZACIÓN LEGAL
La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una empresa.

DISEÑO GRAFICO

GESTIÓN DE MARCA

- Definición
- ¿Para qué sirve gestionar tu marca?
- ¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
- ¿Como se gestiona tu marca?

CREACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo
- ¿Como se crea un Logotipo?

PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS

- ¿Que es un Portafolio Digital de Productos?
- ¿Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?
- ¿Como crear tu Portafolio Digital de Productos?

DISEÑO GRAFICO

ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA

- Fotografía de Productos.
- Videos Publicitarios.
- ¿Cómo hacer fotos y videos?

MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Redes Sociales
- Paginas Web

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS

- ✓ Aprende
- ✓ Orden
- ✓ Innova
- ✓ Crece

CLAVES PARA HAC

¿QUÉ DEBEN CONTENER LOS

BIENVENIDO

DISEÑO GRAFICO

GESTIÓN DE MARCA

- Definición
- ¡Para qué sirve gestionar tu marca?
- ¡Por qué es necesario gestionar tu marca?
- ¿Como se gestiona tu marca?

CRACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo.
- ¿Como se crea un Logotipo?

PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS

- ¿Qué es un Portafolio Digital de Productos?
- ¡Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?
- ¿Cómo crear tu Portafolio Digital de Productos?

DISEÑO GRAFICO

ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA

- Fotografía de Productos.
- Videos Publicitarios.
- ¿Cómo hacer fotos y videos?

MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- Redes Sociales
- Paginas Web

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS

- ✓ Aprende
- ✓ Orden
- ✓ Innova
- ✓ Crece

CLAVES PARA HACER E

¿QUÉ DEBEN CONTENER LOS ESTA

- Denominación de la sociedad
- Duración de la sociedad
- El objeto social que va a tener la empresa
- El domicilio de la sociedad
- Fecha de inicio de operaciones
- Acciones que tendrá la sociedad
- Capital social que va a contener
- Estructura legal ante las instancias gubernamentales
- Aceptación de todos los acuerdos

INC
ASOC
ORGAN
SEGUN

ASOC
FUN

MODELOS DE
VE


VIDA
Agricultura
DISEÑO GRAFICO
GESTIÓN DE MARCA
Definición
¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
¿Como se gestiona tu marca?
CRACIÓN DE LOGOTIPOS
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?
PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS
¿Qué es un Portafolio Digital de Productos?
¿Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?
¿Como crear tu Portafolio Digital de Productos?
VIDA
Agricultura
DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
Fotografía de Productos.
Videos Publicitarios.
¿Cómo hacer fotos y videos?
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE
PRODUCCIÓN Y
LIZACIÓN
Aprende
Orden
Innova
Crec

DISEÑO GRAFICO

GESTIÓN DE MARCA

- Definición
- ¿Para qué sirve gestionar tu marca?
- ¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
- ¿Como se gestiona tu marca?

CRACIÓN DE LOGOTIPOS

- Definición.
- Importancia de un Logotipo.
- ¿Como se crea un Logotipo?

PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS

DISEÑO GRAFICO

ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA

- Fotografía de Productos.
- Videos Publicitarios.
- ¿Cómo hacer fotos y videos?

MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

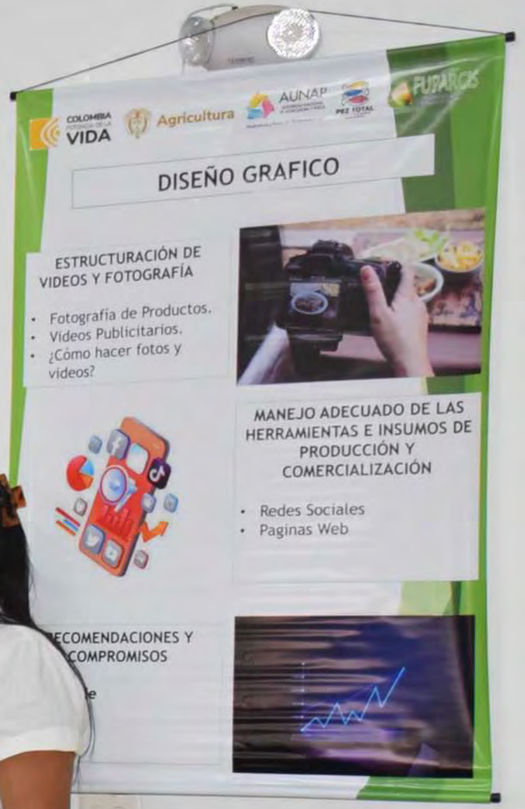
- Redes Sociales
- Paginas Web

RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS

- ✓ Aprende
- ✓ Orden
- ✓ Innova
- ✓ Crece


DISEÑO GRAFICO
GESTIÓN DE MARCA
Definición
¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
¿Como se gestiona tu marca?
CRACIÓN DE LOGOTIPOS
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?
DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
Fotografía de Productos.
Videos Publicitarios.
¿Cómo hacer fotos y videos?
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
Redes Sociales
Paginas Web
RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS
Aprende
Orden
Innova
Crece


COLOMBIA
VIDA
Agricultura
AUNAP
FUPARICOS
DISEÑO GRAFICO
GESTIÓN DE MARCA
Definición
¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
¿Como se gestiona tu marca?
CRACIÓN DE LOGOTIPOS
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?
PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS
¿Qué es un Portafolio Digital de Productos?
¿Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?


COLOMBIA
VIDA
Agricultura
AUNAP
FUPARICOS
DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
Fotografía de Productos.
Videos Publicitarios.
¿Cómo hacer fotos y videos?
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
Redes Sociales
Paginas Web


BIENVENIDO
COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
Agricultura
AUNAP
PAZ TOTAL
FUPARCOS
DISEÑO GRAFICO
GESTIÓN DE MARCA
Definición
¿Para qué sirve gestionar tu marca?
¿Por qué es necesario gestionar tu marca?
¿Como se gestiona tu marca?
CRACIÓN DE LOGOTIPOS
Definición.
Importancia de un Logotipo.
¿Como se crea un Logotipo?
PORTAFOLIO DIGITAL DE PRODUCTOS
¿Qué es un Portafolio Digital de Productos?
¿Para que sirve un Portafolio Digital de Productos?
DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
Fotografía de Productos.
Videos Publicitarios.
¿Cómo hacer fotos y videos?
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
Redes Sociales
Paginas Web
ECOMENDACIONES Y
OMPROMISOS


PALMAS MONTERREY S.A.S
ABRIL - 2022


DISEÑO GRAFICO
ESTRUCTURACIÓN DE VIDEOS Y FOTOGRAFÍA
Fotografía de Productos.
Videos Publicitarios.
¿Como hacer fotos y videos?
MANEJO ADECUADO DE LAS HERRAMIENTAS E INSUMOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
Redes Sociales
Paginas Web
RECOMENDACIONES Y COMPROMISOS
Aprende
Orden
Innova
Crece
AUNAP
COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA
Agricultura
FUPARCIS
ESTRUCTURACIÓN JURÍDICA
ORGANIZACIÓN DE ESTATUTOS PARA LA CREACIÓN DE MODELOS EMPRESARIALES.
COOPERATIVA
CLAVES PARA HACER ESTATUTOS
RECOMENDACIONES PARA DISEÑAR ESTATUTOS
CORFORMACION DE COOPERATIVAS
MARCO NORMATIVO LEY 79
LEY DE 4588 DE 2005
DECRETO 4588 DE 2006
INCLUSIÓN DE ASOCIACIONES DE ORGANIZACIONES DE SEGUNDO Y TERCER NIVEL
ASOCIACIONES Y FUNCIONES
MODELOS DE CONTRATOS DE VENTA
ORGANIZACIÓN LEGAL
La estructura legal es una serie de normativas, regulaciones y pautas que rigen la organización interna y externa de una emoresa.


BUENAS PRÁCTICAS
Son actividades, procedimiento y controles rutinarios, que se aplican en las unidades de producción, con la finalidad de prevenir y reducir la contaminación de los productos acuícolas y pesqueros, por agentes físicos, químicos y microbiológicos.
VIDA
TANQUES
JAULAS
CORRALES


BUENAS PRÁCTICA
Son actividades, procedimiento y controles rutinarios, que se aplican en las unidades de producción, con la finalidad de prevenir y reducir la contaminación de los productos acuíc y pesqueros, por a físicos, químicos microbiológicos.
CALIDAD Y BUENAS DE MANIPULACIÓN ALIMENTOS
CALIDAD DEL A
MANIPULACION ALIMENTOS
MANIPULACIÓN INOCUIDAD DE PRODUCTOS DE PISCICULTURA
CAMBIOS POST EN EL PESCAD
INOCUIDAD
MANEJO POST-C DE PESCADO
VIDA
CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS
Físico-químicas
Nutricionales
Osteo-depredadores
Higiene
TECNOLOGIAS DE PRODUCCIÓN SEGUIENTE
TANQUES
JAULAS
CORRALES
Iderbol


VIDA
Agricultura
Físico-químicas
Nutricionales
Dismo-dependientes
Higiene
TANQUES
JAULAS
CORRALES



INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: RITA PATRICIA CARO DEREIX
C.C. 50.935.680
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADA- JURIDICA
PERIODO DE REPORTE: 01 DICIEMBRE HASTA EL 29 DICEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 01 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación realizada en el departamento de Sucre en el municipio de San marcos, con el fin de tener el primer acercamiento con la **ASOCIACION AGROPECURIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA DE SAN MARCOS SUCRE** este realizo con el representante legal el señor ALEJANDRO OVIEDO SANCHEZ la primera comunicación fue por vía telefónica pudimos establecer el diálogo y hacerle la invitación donde se la manifestó que estábamos requiriendo a la asociación, para brindarles unas capacitaciones en fortalecimiento de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban presto asistir a la capacitación teniendo en cuenta la cercanía del sitio, lo cual se estableció uno donde tuviese accesibilidad los asociados y comodidad esta tuvo lugar en el restaurante del hotel Guacarí, donde residen los asociados en la capacitación se abordaron los siguientes temas: **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: atreves de este tema se pretendía conocer los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica **conformación de cooperativas**: mediante este tema dar a conocer las importancias de las asocia nones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados. **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** con este tema, se pretendió conocer el nivel que tiene cada asociación y fundación incluyentes en temas contractuales para garantizar el manejo de la contratación. bajo los estándares que la ley otorga **modelos de contrato de venta:** este tema de gran envergadura, para los asociados teniendo en cuenta que este se pretendía, explicarles la complejidad de tener un contrato como respaldo jurídico y las garantías para la comercialización su producto. **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales, empresariales que deben tener las asociaciones como empresas jurídicas deben tener.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación

- se seleccionó el escenario apropiado con buena iluminación acústica y donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- . Aplicación de métodos diagnósticos

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación y lluvias de ideas

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte de la capacitadora (abogada) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les aplicaba un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, cámara de comercio para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. La capacitadora (Abogada) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir la capacitadora (Abogada) finalizo de dictar los temas se les pedía a los asociados estar atentos debido que se iba a realizar un juego, donde cada quien sacaba un papel de una bolsa, y esta contenía una pregunta y así mismo cada asociado debía responder, al resto de los asociados, una vez terminado el juego, los asociados que tenían dudas o preguntas las iban expresando.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas
una vez termínanos el juego la capacitadora (abogada) iba resolviendo las dudas, preguntas que los asociados iban expresando, para que los temas abordados durante la capacitación quedaran resueltos y los temas hayan quedado comprendidos.

.
Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las lluvias de dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si las. Dudas inquietudes habían quedado resueltas y si los temas fueron de gran interés para la estructura de su asociación.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, debidamente servidos por los meseros del restaurante y cumpliendo con la dieta alimentaria.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, la capacitadora (abogada) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento a la capacitadora afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos muy profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita - capacitación se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual, comercial y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La **ASOCIACION AGROPECURIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA DE SAN MARCOS SUCRE** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia contractual, puesto que no sabían la complejidad de los riesgos que era hacer las ventas de manera verbal, también, el señor ALEJANDRO OVIEDO SANCHEZ pudo resolver dudas sobre las entidades que apoyan a los pescadores, teniendo en cuenta que ellos nunca habían recibido ninguna ayuda por parte de las entidades a nivel local, departamental y nacional por que el señor manifestó que necesitaba más intervención por parte de las entidades y que este tipo de capacitaciones habían sido de gran impacto debido que aclaro dudas y los demás asociados que lo acompañaban pudieron establecer los roles que cumplía cada

uno de ellos, la responsabilidad que les concernía a cada uno de ellos, en el desarrollo de la capacitación los asociados. tuvieron la oportunidad de observar un modelo de contrato de venta aclararon las dudas inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos obteniendo nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual ellos como asociados están amparados constitucionalmente. Los asociados adquirieron conceptos básicos de modelos de contrato de ventas para la comercialización de una forma optima y garantizada mediante una herramienta jurídica como lo es contrato de venta en este caso llamaremos suministro, para tener la capacidad de ser más organizado y competitivo se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual con llevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, para garantizar un pago oportuno de la comercialización de su producto, teniendo en cuenta su visión empresarial y jurídica, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando perdidas con la comercialización de su producto.

Elaboró: Rita Caro Dereix
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO N° 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha: | **Hora:** | **Departamento:** | **Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación: Asociación Agropecuaria y Pesca Artesanal de Ciega Largo

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Rafael molina	10884199	3117316177		Rafael molina
2	FARIDE Castro	34944745	3192887074		FARIDE CASTRO
3	ANGELA OVIEDO	1104473344	3027246428		ANGELA OVIEDO
4	Maria Martinez	1193358935	3235896247		Maria Martinez
5	Alejandra Oviedo	10876533	3145073947		Alejandra
6	Adolfo oviedo	10887893	3011837276		Adolfo
7	Jairo pimienta	1104437619	3017837276		Jairo pimienta
8	Adriana ovido	1104435744	3044885343	andriana ovido @gmail.com	Adriana Oviedo
9	Damaris Balderas	30577704	3043631325	culbra damaris@gmail.com	Damaris
10	Mileidis Martinez	1-1933893 6	3052113346		Damaris Mileydis
11	Alejandra Oviedo	10887876	3043631325		Alejandra Oviedo
12	KELYS ORTIZ	1005512564	3017827876		KELYS ORTIZ
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
 momento de refrigerio de **ASOCIACION AGROPECURIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA DE SAN MARCOS SUCRE**



Momento del almuerzo de **ASOCIACION AGROPECURIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA DE SAN MARCOS SUCRE**



Desarrollo de capacitación **ASOCIACION AGROPECURIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA DE SAN MARCOS SUCRE**

Elaboró: Rita Caro Dereix
Profesional de Estructuración Jurídica

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: MARLY JUDIHT AVENDAÑO RIOBO
C.C. 37.183.021
CARGO DESEMPEÑADO: CAPACITADOR EMPRESARIAL
PERIODO DE REPORTE: 01 AL 29 DE DICIEMBRE
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 01 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La capacitación fue llevada a cabo en el departamento de Sucre, en el municipio de San Marcos; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la Asociación **ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA (ASOAGROPESARTECEL)** el señor **Alejandro Oviedo Sánchez**, al cual se le extendió la invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de los demás integrantes de su asociación y fijar una fecha, se le manifestó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de Estrategias De Comercialización, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el auditorio del hotel Guacarí de la ciudad de San Marcos, en la capacitación se abordaron los siguientes temas **: Markintg Digital:** por medio de esta capacitación se les sensibilizo sobre la importancia de la utilizar el Marketing Digital o Marketing Online en la comercialización electrónica de sus productos, ya que son unas de las principales formas disponibles para que ellos como asociación y como empresa se puedan comunicar con el público de forma directa, personalizada y en el momento adecuado, se les explico de forma clara que por sus condiciones de ubicación el WhatsApp y el Facebook, son las dos herramientas principales que ellos pueden utilizar para la promoción de sus productos. **Innovación Y Desarrollo De Nuevos Productos**: A través de este tema se busca que los asociados puedan tener una visión clara de lo que pueden lograr con la innovación y el crecimiento de la acuicultura y la gestión eficaz de todo el sector pesquero, ya que son condiciones necesarias para la transformación de su comercialización, las cadenas de valor acuáticas requieren innovaciones para hacerlas más eficientes, transparentes, receptivas, inclusivas y equitativas. **Empaque Y Etiquetado:** Este es un tema de mucha relevancia y se les dio a conocer la importancia del empaque y la etiqueta en los productos al momento de exportar a nivel nacional e internacional, la etiqueta forma parte del empaque y contiene información impresa del producto, del contacto

y son éstas las que identifican a la asociación o empresa. **Comercialización Y Promoción En Mercados Nacionales E Internacionales:** Darles a comprender la importancia del tema de la comercialización y promoción en los mercados nacionales e internacionales, de sus productos que son desarrollados desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Desarrollo De Canales De Distribución:** Se les dio a conocer a las asociaciones los tres principales canales de distribución que son mayoristas, minoristas y ventas directas al consumidor, la estrategia de ventas que tiene como objetivo, conectar con sus consumidores de sus productos a través de un intermediario que aporta valor o capacidades adicionales que consiguen que incremente o acelere las ventas de sus productos, los mayoristas son empresas intermediarias que compran grandes cantidades de productos y luego los revenden a minoristas o, en algunas ocasiones, a los propios consumidores finales. **Estrategias De Negociación:** este es un tema de mucha relevancia para los asociados, donde se les explico de manera clara algunas estrategias de negoción como primer paso para desarrollar una estrategia de negociación es identificar y analizar qué es lo que nos importa, qué nos motiva y nuestras necesidades como entidad. Cuando lo tengamos claro, el siguiente paso es conocer las motivaciones de los demás para abrir la puerta a una negociación y su correspondiente acuerdo.

2. METODOLOGIA

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACIONES

1. Selección del escenario de capacitación

● Se selecciono un lugar apropiado con una buena iluminación donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

● Antes de iniciar la capacitación, se visitó el sitio inspeccionando para ver si cumplía con las condiciones apropiadas para la realización de la capacitación en cuanto a iluminación y ambiente, teniendo en cuenta la distancia de los asociados, que fuera un lugar que les quedara de fácil acceso todos y las comodidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- organización del video beam
- Aplicación de diagnóstico inicial

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada en cada capacitación fue: Mesas redonda, la retroalimentación y lluvias de ideas.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LAS CAPACITACIONES

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realiza la presentación del Capacitador (Contadora Publica), se les daba un saludo a los asistentes, se les mencionaba los temas a tratar en el desarrollo de la capacitación, el representante legal de la Asociación se presenta al igual que los demás asistentes y exponen sus puntos de vista, se les aplica un diagnóstico inicial para conocer la situación en materia de estrategias comerciales de cada asociación y se toma la asistencia.
Duración aprox 10 minutos

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se dialogaba con ellos sobre cada tema con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, se les realizaban preguntas para saber que conocimientos tenían sobre los temas y si los estaban implementando en su asociación, continuado a esto iniciar a socializarles cada uno del contenido de la capacitación, utilizando palabras, ejemplos y métodos sencillos que les permitiera una fácil comprensión del tema, seguido de ello si alguien conocía sobre el tema se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía y se procedía a realizar dinámicas con cada tema para hacer un espacio ameno y de aprovechamiento para los asistentes, se les mostraba un video sobre logística comercial y en esta actividad presentaremos una serie de diapositivas sobre que es una estrategia y tipos de estrategias empresariales.
Duración aprox 45 minutos

3. Dinámica de retroalimentación

Al culminar el capacitador (Contador Público) de desarrollar los temas les pidió a los participantes que formaran grupos de 5 personas mínimo de 4 persona y escogeremos un producto de nuestra preferencia, primero debemos definir un empaque para nuestro producto, segundo debemos escoger o seleccionar a que canal comercial está enfocado

nuestro producto y tercero de lo aprendido establecer una estrategia de comercialización que permita impactar en nuestro proceso. se les retroalimenta sobre la importancia de Identificar la relevancia en temas sobre el Marketing digital que permita el desarrollo de cada una de las asociaciones en atención de este proyecto, en esta actividad también desarrollaremos lectura y exposición de conceptos claves.
Duración aprox 15 minutos

4. Refrigerios

Una vez terminada actividad de la retroalimentación, los asistentes tomaban el refrigerio cumpliendo con los estándares requeridos en cuento a buena presentación y cantidad.

5. Preguntas y aclaración de dudas

Culminada la entrega del refrigerio a los asistentes, se procede a responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (Contador público) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
Duración aprox 5-7 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resuelta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente sugiriéndoles a que estos conocimientos no se queden solo en palabras, si no que a futuro como Asociación o empresa se puedan organizar e implementarlos para de esta manera poder obtener resultados de mayor impacto en el crecimiento de sus ingresos y se acordaban con ellos unos compromisos que se estarán resolviendo en el trascurso del seguimiento.

7. Almuerzos

Al culminar la capacitación los asistentes de la Asociación toman un almuerzo de manera organizada, en sus respectivos contenedores desechables, cumpliendo con los estándares requeridos en cuanto a la presentación y alimentos proporcionados basadas en una dieta diaria.

8. Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega de los almuerzos se les agradece a los asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso con la actividad de igual forma el representante de la Asociación y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del auditorio.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA (ASOAGROPESARTECEL),** asistió a la capacitación sobre el fortalecimiento en Estrategias comerciales, fue una experiencia muy gratificante para los asistentes y de gran aprovechamiento, donde obtuvieron conocimientos profesionales adecuados, se despejaron dudas sobre temas comerciales y se les retroalimento sobre temas ya tratados, se analiza la información suministrada en las fichas de diagnósticos iniciales, con el fin que de los datos recogidos a través de un cuestionario, y una entrevista a los asociados tener una idea clara de los que conocimientos que tenía sobre el tema y si lo estaban colocando en práctica (la sumatoria de estos dos instrumentos nos permita ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados implementan y conocen las estrategias de comercialización, donde se pudo evidenciar que no tienen un conocimiento claro sobre la implementación de los canales de distribución, ya que solo manejan negociaciones con compradores mayoristas, el cual es un buen canal pero a su vez por este medio reciben pocos ingresos ya que este no le da el valor que le corresponde al producto, tampoco implementan estrategias de marketing digital, lo que les conlleva no tener una buena distribución de sus productos, como tampoco manejan una identificación de su Asociación ya que no cuentan con una etiqueta que los identifiquen al momento de empacar y enviar sus productos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- **Conclusiones**

De la capacitación realizada a la Asociación **AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA (ASOAGROPESARTECEL)** se puede concluir que se logró cumplir la meta propuesta por que los asistente obtuvieron conocimientos nuevos sobre estrategias de comercialización, aclararon temas que quizás conocían pero no sabían cómo implementarlos en la comercialización de sus productos, ellos como Asociación manejan canales de distribución de mayoristas y minoristas, lo que les produce buenos ingresos, no implementan innovación en su comercialización y producto, lo que no los hace competitivos en el mercado nacional, por ende tienen poca distribución a nivel nacional, sumado a esto tampoco manejan una promoción de sus productos ya que no implementan el Marketing digital, el canal más usado de ellos es por medio de WhatsApp pero no cuenta con una página de mayor promoción como el Facebook, ya que atreves de este se pueden dar conocer como productores y vendedores de pescados en otras ciudades y departamentos, lo que les incrementarían sus ingresos, se pudo evidenciar que al no tener una organización empresarial al comercializar sus productos, no cuentan con una etiqueta que los identifique al momento de realizar sus envíos a otros municipios y departamentos.

- **Recomendaciones**

En la asistencia a la capacitación se pudo evidenciar la aceptación y buena recepción de los temas tratados, los asistentes se mostraron muy atento y comprometido en cada una de charlas realizadas encontramos en el casos de esta asociación que no tenían conocimientos de algunos de los temas tratados; se les recomienda definir las estrategia de marketing digital adecuada para su asociación con el fin de mejorar su posicionamiento, se les recomienda identificar los medios más usados para el desarrollo de la estrategia y que se visionen con una identificación de sus productos a través de sus etiquetas que los identifiquen en el mercado. Posterior a las capacitaciones cada grupo fue capaz de expresar lo importante que fue el recibir estos nuevos conocimientos y aportes en estrategias de comercialización.

Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional en Estrategias Comerciales

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO N° 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha: | **Hora:** | **Departamento:** | **Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación: Asociación Agropecuaria y Pesca Artesanal de Ciega Largo

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Rafael molina	10884199	3117316177		Rafael molina
2	FARIDE Castro	34944745	3192887074		FARIDE CASTRO
3	ANGELA OVIEDO	1104473344	3027246428		ANGELA OVIEDO
4	Maria Martinez	1193358935	3235896247		Maria Martinez
5	Alejandra Oviedo	10876533	3145073947		Alejandra
6	Adolfo oviedo	10887893	3011837276		Adolfo
7	Jairo pimienta	1104437619	3017837276		Jairo pimienta
8	Adriana ovido	1104435744	3044885343	andriana ovido @gmail.com	Adriana Oviedo
9	Damaris Balderas	30577704	3043631325	culbra damaris@gmail.com	Damaris
10	Mileidis Martinez	1-1933893 6	3052113346		Damaris Mileydis
11	Alejandra Oviedo	10887876	3043631325		Alejandra Oviedo
12	KELYS ORTIZ	1005512564	3017827876		KELYS ORTIZ
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
ÁSOCIACION: ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA (ASOAGROPESARTECEL)
Desarrollo de la Capacitación 
Charla de presentación 




Entrega de refrigerios y Almuerzos




Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional en Estrategias Comerciales

Revisó:
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: SANDRA MARCELA AMADOR OCHOA
C.C. 1.072.253.671
CARGO DESEMPEÑADO: ACUICOLA
PERIODO DE REPORTE: 01 DE DICIEMBRE – 29 DE DICIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 01 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE DEL 2023

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La primera capacitación fue realizada en el departamento de Bolívar, en el municipio de Magangué; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la ***ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA – ASOAGROPESARTECEL,*** el señor ALEJANDRO OVIEDO SANCHEZ, al cual se le hizo la respectiva invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de todos los integrantes de su asociación y se fijó una fecha, además se le informó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el auditorio de la cámara de Comercio de la ciudad de Magangué, en la capacitación se abordaron los siguientes temas :

- **CALIDAD Y BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS**

Se hizo énfasis en el crecimiento y auge de la acuicultura de hoy en día que implica una demanda considerable de alimentos concentrados que garanticen un adecuado suministro y balance de nutrientes capaces de satisfacer los requerimientos nutricionales de la especie a cultivar, donde la calidad de éste, va a repercutir directamente en el crecimiento y en la salud de los organismos

Para la elaboración de alimentos concentrados, se requieren ingredientes con alto contenido proteico que pueden ser de origen animal o vegetal. Generalmente se utilizan mezclas de ambas fuentes, con la finalidad de obtener un buen balance de nutrientes. La calidad del alimento suministrado juega un papel importante, debe cumplir con los requerimientos nutricionales en la dieta de todas las especies acuáticas cultivadas, se pueden considerar bajo cinco diferentes grupos de nutrientes; proteínas, lípidos, carbohidratos, vitaminas y minerales. Los alimentos contienen nutrientes y energía que son fuente esencial para la reproducción, crecimiento y salud de los peces.

TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN

Para el éxito de una producción se les hizo saber que debe tener en cuenta varios aspectos entre los que se destacan las especies a cultivar, calidad de la semilla, la calidad del agua, suministro del agua, alimentación entre otros aspectos
Inicialmente se evalúa el terreno, se establece tipo o sistema a utilizar (tanques, estanques RAS entre otros)
Se debe escoger un sitio para la construcción del estanque que tenga un buen tipo de suelo en el que las pérdidas de agua por infiltración sean mínimas; Los suelos con alto contenido de arcilla es decir de textura arcillosa o franco arcilloso son los mejor adaptados para construir diques.

CAPTACIÓN DE AGUAS

Emitir un control total sobre el volumen de agua a ser captado. Captar agua siempre en favor de la corriente, nunca directamente u opuesta a la misma. Captar el agua por debajo del nivel mínimo de la corriente, pensando en la época de sequía. Colocar un sistema de protección (malla, filtro de piedra y arena gruesa) para evitar la entrada de organismos indeseables al cultivo. Ubicarla por arriba del nivel o cota máxima del estanque.

PREPARACIÓN DE ESTANQUES

La preparación de las unidades producción piscícolas o de los estanques constituye una importancia vital para el desarrollo saludable de las especies cultivadas, garantizando para estas un espacio libre de sustancias nocivas, patógenos y predadores que puedan incrementar las mortalidades, afectando significativamente el rendimiento final de las cosechas
El estanque, después de la cosecha, vaciado, y secado, contiene componentes biológicos no deseados (bacterias, hongos, insectos, etc.) que requieren ser eliminados. Para iniciar un nuevo ciclo. En la práctica, la utilización de cal viva (100 a 200 g/m2).

LLENADO

Se debe instalar un filtro en las entradas de aguas con el fin de evitar larvas de otras especies de peces y entrada de depredadores a los estanques de producción.

FERTILIZANTES

La fertilización consiste en incorporar nutrientes en el medio acuático para favorecer la producción biológica y potenciar la cadena alimenticia en los estanques. En acuicultura se utilizan dos tipos de abono, el orgánico y el químico

DENSIDAD DE SIEMBRA

Para este caso se debe estar acompañado y asesorado bien sea por un Técnico y/o tecnólogo piscícola, Zootecnista y/o piscicultor, debido a que la densidad de siembra va estar determinada por varios factores: tipo de cultivo, especie, medio ambiente

SIEMBRA

Se es recomendable que este se haga en las horas de la mañana muy temprano o a la tardecita y dependiendo de la distancia se calcula que hasta 100 km de recorrido se pueden transportar a los alevines en cajas isotérmicas con tapa y si fuera más de ese Kilometraje se transportará en bolsas de polietileno oxigenadas para asegurar que lleguen en buenas condiciones al estanque de0 destino. Los peces no regulan su temperatura corporal (son poiquilotermos), deben ser aclimatados

ALIMENTACION

Es necesario realizar muestreos quincenales o mensuales de peso a los peces para determinar la cantidad de alimento que se le debe suministrar. El muestreo se recomienda hacerlos en las horas de la mañana cuando la temperatura este baja para no estresar a los peces.

- **CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS**

Los agentes patógenos, al igual que otras causas originadas en un mal manejo del cultivo, son responsables de mortalidad En las granjas piscícolas, las enfermedades en la mayoría de los casos, están asociadas a prácticas sub-óptimas que generan stress en los organismos; ya sea de tipo nutricional, ambiental o social (densidad de cultivo); es decir, malas prácticas de manejo.

Las enfermedades pueden ser generadas en la producción de peces, por las siguientes causas que son:

Biológicas Virus, bacterias, hongos y parásitos.

Físico-químicas: intervalos inadecuados de los parámetros ambientales como la Temperatura, el nivel de oxígeno disuelto; el pH, la concentración de sólidos suspendidos, la concentración de compuestos nitrogenados, etc.

Nutricionales: **s**ub-alimentación por cantidad o calidad; toxicidad generada por manejo inadecuado de alimentos, etc

Denso-dependientes: densidades de cultivo inadecuadas

- **TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE**

Se lleva a cabo tanto en pequeñas explotaciones familiares como en grandes empresas comerciales. Según el número de peces, los metros cuadrados, el recambio de agua, el nivel de manejo y la tecnología la piscicultura se divide en extensiva, intensiva y puede hacerse en diversas tecnologías entre as más eficientes se encuentran: tanques, jaulas, corrales, estanques en tierra, biofloc, sistema de recirculación de agua.

Independientemente de la tecnología a manejar se busca que ellos tengan la capacidad competitiva en el mercado, con productos inocuos dado a que estos alimentos deben tener aptitud para ser consumidos sin representar ningún riesgo para la salud humana; en este sentido, evitar la contaminación del músculo comestible por procesos bacterianos, es uno de los factores que requieren mayor cuidado por parte del procesador.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LA ESCUELAS DE CAMPO

1. **Selección del escenario de capacitación**

   - Se llevó a cabo la selección de lugares apropiados con buena iluminación, donde se lograra reunir un número considerable de personas para llevar acabo la realización de las capacitaciones.

2. **Preparación del escenario de capacitación**

   - Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.
   -

3. **Organización del material pedagógico**

   - Organización de los pendones
   - Organización del video beam
   - Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
   - Aplicación de métodos diagnósticos.

4. **Organización de la dinámica**

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación con mesas redondas, ideas para organizar temas, etc.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA ECA

1. Lectura de orden del día donde se empezó con una oración.
2. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

   Se les daba una breve bienvenida, se les mecionaba los temas a tratar durante la capacitación y allí mismo se les realizaba la presentación del instructor (ACUICULTOR), se les aplicaba un diagnostico inicial para distiguir como estaba organizada cada asociación. Finalmente se tomaba la asistencia.
   Duración aprox 15 minutos

3. Desarrollo de la capacitación

   Al comenzar se les hacia una introducción de los temas a tratar y se empezaba con una lluvia de preguntas para ir teniendo claridad de cómo estaba cada

asociación para tener un esquema real de con que contaba cada una de ellas, seguido de ello si alguien tenía preguntas se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía partiendo de ello el capacitador (ACUICULTOR) entraba en materia hablando del tema propuesto para esa capacitación.
Duración aprox 50 minutos

4. Dinámica de retroalimentación

   Al terminar el capacitador (ACUICULTOR) de exponer el tema se les pedía los que formaran grupos por mesas redondas y allí se impartían conocimientos de parte y parte y con el tema de que se habló y se les pedía que en ese grupo lo socializaran lo aprendido con lluvias de ideas.
   Duración aprox 15 minutos

5. Refrigerio

   Al culminar la capacitación se realizaba la entrega de un refrigerio a cada uno de los asistentes.

6. Preguntas y aclaración de dudas

   Culminada la intervención por parte de los asistentes se procedía responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (ACUICULTOR) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
   Duración aprox 10 minutos

7. Cierre del tema

   Una vez resueltas todas las preguntas y todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente pidiéndole a los asistentes que la información sobre el tema que se les había brindado, se les pidió la replicaran con sus amigos y familiares para compartir esos conocimientos adquiridos.

8. Almuerzo

Se les brindo a todos los asistentes su respectivo almuerzo con todas las condiciones y requerimientos nutricionales de la dieta alimenticia diaria que todo ser humano debe tener.

9. Agradecimientos y despedida

Al terminar se hacía un agradecimiento por parte del capacitador (ACUICULTOR) a las asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso para con la actividad de igual forma el líder y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del lugar.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La ***ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA – ASOAGROPESARTECEL,*** cumplió con su asistencia recibiendo conocimientos disciplinarios muy idóneos, dentro de los resultados obtenidos en el primer momento de la visita - capacitación como se presentan en el diseño de la metodología, se analiza la información recogida en los diagnósticos iniciales, para tal fin consideramos los datos recogidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados cumplen con el programa de formación y como están organizados y si están satisfechos de enseñar lo aprendido e iniciar la mejora y a su vez para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las mismas requiriendo el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1 CONCLUSIONES

De las anteriores capacitaciones realizadas se puede deducir que se logró cumplir satisfactoriamente y a cabalidad la meta propuesta. Se contó con una aceptación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y arduo para con cada una de charlas realizadas. Con estos conocimientos nos ayudara a fortalecer cada una de nuestras unidades productivas. que nos permitirá garantizar un proceso de producción optimo, buscado siempre la mejora en la salud de los animales y en la calidad del producto final, y por ende para el consumidor

RECOMENDACIONES

Se les recomendó a la asociación lo siguiente: a pesar de ellos ser una organización deben tener pautas y prospecto de una empresa y que si van de mano de la innovación y transformación de los alimentos, contando con la materia prima como es el pescado ellos pueden producir mejor, por lo tanto si cuentan con un logo o marca, con estrategias de ventas pueden abrirse al mundo comercial así sea local, si cumplen con los requerimientos legales, estructurales que contempla una organización piscícola el cual los haría más competitivos en el mercado.

Por otro lado se les recalcó la importancia de seguir en esa ardua labor, estar organizados y con esa diciplina para organizar cada cosecha que realizan, dado a que son una asociación muy organizada se les manifestó seguir con la buenas prácticas y que tengan innovación con sus productos dado a que ya comercializan y lo que se buscaría con ello es seguir impactando positivamente para que se aumenten sus ingresos

Elaboró: SANDRA AMADOR OCHOA
Profesional en Acuicultura

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP · PEZ TOTAL · FUPARCIS

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO N° 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha: | **Hora:** | **Departamento:** | **Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación: Asociación Agropecuaria y Pesca Artesanal de Ciega Largo

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Rafael molina	10884199	3117316177		Rafael molina
2	FARIDE Castro	34944745	3192887074		FARIDE CASTRO
3	ANGELA OVIEDO	1104473344	3027246428		ANGELA OVIEDO
4	Maria Martinez	1193358935	3235896247		Maria Martinez
5	Alejandra Oviedo	10876533	3145073947		Alejandra
6	Adolfo oviedo	10887893	3011837276		Adolfo
7	Jairo pimienta	1104437619	3017837276		Jairo pimienta
8	Adriana ovido	1104435744	3044885343	andriana ovido @gmail.com	Adriana Oviedo
9	Damaris Balderas	30577704	3043631325	culbra damaris@gmail.com	Damaris
10	Mileidis Martinez	1-1933893 6	3052113346		Damaris Mileydis
11	Alejandra Oviedo	10887876	3043631325		Alejandra Oviedo
12	KELYS ORTIZ	1005512564	3017827876		KELYS ORTIZ
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
ÁSOCIACION: ***ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y PESCA ARTESANAL CEJA LARGA – ASOAGROPESARTECEL***

 
SE HIZO LA RESPECTIVA CAPACITACIÓN, SE INTERACTUO CON PREGUNATAS Y RESPUESTAS EN EL SITIO Y SE LES DIO SU REFRIGERIO Y ALMUERZO

Elaboró: SANDRA AMADOR OCHOA
Profesional en Acuicultura

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: SANDRA MARCELA AMADOR OCHOA
C.C. 1.072.253.671
CARGO DESEMPEÑADO: ACUICOLA
PERIODO DE REPORTE: 15 DE NOVIEMBRE – 30 DE NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: del 1 de noviembre al 29 de diciembre

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La primera capacitación fue realizada en el departamento de Bolívar, en el municipio de Magangué; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la ***ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR - ASOAMPESDECHI.*** El señor ECILDA CASTELLANO MIRANDA, al cual se le hizo la respectiva invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de todos los integrantes de su asociación y se fijó una fecha, además se le informó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el auditorio de la cámara de Comercio de la ciudad de Magangué, en la capacitación se abordaron los siguientes temas :

- **CALIDAD Y BUENAS PRÁCTICAS DE MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS**

Se hizo énfasis en el crecimiento y auge de la acuicultura de hoy en día que implica una demanda considerable de alimentos concentrados que garanticen un adecuado suministro y balance de nutrientes capaces de satisfacer los requerimientos nutricionales de la especie a cultivar, donde la calidad de éste, va a repercutir directamente en el crecimiento y en la salud de los organismos

Para la elaboración de alimentos concentrados, se requieren ingredientes con alto contenido proteico que pueden ser de origen animal o vegetal. Generalmente se utilizan mezclas de ambas fuentes, con la finalidad de obtener un buen balance de nutrientes. La calidad del alimento suministrado juega un papel importante, debe cumplir con los requerimientos nutricionales en la dieta de todas las especies acuáticas cultivadas, se pueden considerar bajo cinco diferentes grupos de nutrientes; proteínas, lípidos, carbohidratos, vitaminas y minerales. Los alimentos contienen nutrientes y energía que son fuente esencial para la reproducción, crecimiento y salud de los peces.

TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN

Para el éxito de una producción se les hizo saber que debe tener en cuenta varios aspectos entre los que se destacan las especies a cultivar, calidad de la semilla, la calidad del agua, suministro del agua, alimentación entre otros aspectos
Inicialmente se evalúa el terreno, se establece tipo o sistema a utilizar (tanques, estanques RAS entre otros)
Se debe escoger un sitio para la construcción del estanque que tenga un buen tipo de suelo en el que las pérdidas de agua por infiltración sean mínimas; Los suelos con alto contenido de arcilla es decir de textura arcillosa o franco arcilloso son los mejor adaptados para construir diques.

CAPTACIÓN DE AGUAS

Emitir un control total sobre el volumen de agua a ser captado. Captar agua siempre en favor de la corriente, nunca directamente u opuesta a la misma. Captar el agua por debajo del nivel mínimo de la corriente, pensando en la época de sequía. Colocar un sistema de protección (malla, filtro de piedra y arena gruesa) para evitar la entrada de organismos indeseables al cultivo. Ubicarla por arriba del nivel o cota máxima del estanque.

PREPARACIÓN DE ESTANQUES

La preparación de las unidades producción piscícolas o de los estanques constituye una importancia vital para el desarrollo saludable de las especies cultivadas, garantizando para estas un espacio libre de sustancias nocivas, patógenos y predadores que puedan incrementar las mortalidades, afectando significativamente el rendimiento final de las cosechas
El estanque, después de la cosecha, vaciado, y secado, contiene componentes biológicos no deseados (bacterias, hongos, insectos, etc.) que requieren ser eliminados. Para iniciar un nuevo ciclo. En la práctica, la utilización de cal viva (100 a 200 g/m2).

LLENADO

Se debe instalar un filtro en las entradas de aguas con el fin de evitar larvas de otras especies de peces y entrada de depredadores a los estanques de producción.

FERTILIZANTES

La fertilización consiste en incorporar nutrientes en el medio acuático para favorecer la producción biológica y potenciar la cadena alimenticia en los estanques. En acuicultura se utilizan dos tipos de abono, el orgánico y el químico

DENSIDAD DE SIEMBRA

Para este caso se debe estar acompañado y asesorado bien sea por un Técnico y/o tecnólogo piscícola, Zootecnista y/o piscicultor, debido a que la densidad de siembra va estar determinada por varios factores: tipo de cultivo, especie, medio ambiente

SIEMBRA

Se es recomendable que este se haga en las horas de la mañana muy temprano o a la tardecita y dependiendo de la distancia se calcula que hasta 100 km de recorrido se pueden transportar a los alevines en cajas isotérmicas con tapa y si fuera más de ese Kilometraje se transportará en bolsas de polietileno oxigenadas para asegurar que lleguen en buenas condiciones al estanque de0 destino. Los peces no regulan su temperatura corporal (son poiquilotermos), deben ser aclimatados

ALIMENTACION

Es necesario realizar muestreos quincenales o mensuales de peso a los peces para determinar la cantidad de alimento que se le debe suministrar. El muestreo se recomienda hacerlos en las horas de la mañana cuando la temperatura este baja para no estresar a los peces.

- **CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS**

Los agentes patógenos, al igual que otras causas originadas en un mal manejo del cultivo, son responsables de mortalidad En las granjas piscícolas, las enfermedades en la mayoría de los casos, están asociadas a prácticas sub-óptimas que generan stress en los organismos; ya sea de tipo nutricional, ambiental o social (densidad de cultivo); es decir, malas prácticas de manejo.

Las enfermedades pueden ser generadas en la producción de peces, por las siguientes causas que son:

Biológicas Virus, bacterias, hongos y parásitos.

Físico-químicas: intervalos inadecuados de los parámetros ambientales como la Temperatura, el nivel de oxígeno disuelto; el pH, la concentración de sólidos suspendidos, la concentración de compuestos nitrogenados, etc.

Nutricionales: **s**ub-alimentación por cantidad o calidad; toxicidad generada por manejo inadecuado de alimentos, etc

Denso-dependientes: densidades de cultivo inadecuadas

- **TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE**

Con estos se busca que ellos tengan la capacidad competitiva en el mercado, con productos inocuos dado a que estos alimentos deben tener aptitud para ser consumidos sin representar ningún riesgo para la salud humana; en este sentido, evitar la contaminación del músculo comestible por procesos bacterianos, es uno de los factores que requieren mayor cuidado por parte del procesador.

Por consiguiente, se debe tener en cuenta si el cultivo implica hacerlo en: jaulas, estanques en tierra, con RAS, corrales, biofloc.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LA ESCUELAS DE CAMPO

1. Selección del escenario de capacitación

- Se llevó a cabo la selección de lugares apropiados con buena iluminación, donde se lograra reunir un número considerable de personas para llevar acabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.
-

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones
- Organización del video beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- Aplicación de métodos diagnósticos.

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación con mesas redondas, ideas para organizar temas, etc.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA ECA

1. Lectura de orden del día donde se empezó con una oración.
2. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

   Se les daba una breve bienvenida, se les mecionaba los temas a tratar durante la capacitación y allí mismo se les realizaba la presentación del instructor (ACUICULTOR), se les aplicaba un diagnostico inicial para distiguir como estaba organizada cada asociación. Finalmente se tomaba la asistencia.
   Duración aprox 15 minutos

3. Desarrollo de la capacitación

   Al comenzar se les hacia una introducción de los temas a tratar y se empezaba con una lluvia de preguntas para ir teniendo claridad de cómo estaba cada asociación para tener un esquema real de con que contaba cada una de ellas, seguido de ello si alguien tenía preguntas se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía partiendo de ello el capacitador (ACUICULTOR) entraba en materia hablando del tema propuesto para esa capacitación.

Duración aprox 50 minutos

4. Dinámica de retroalimentación

   Al terminar el capacitador (ACUICULTOR) de exponer el tema se les pedía los que formaran grupos por mesas redondas y allí se impartían conocimientos de parte y parte y con el tema de que se habló y se les pedía que en ese grupo lo socializaran lo aprendido con lluvias de ideas.
   Duración aprox 15 minutos

5. Refrigerio

   Al culminar la capacitación se realizaba la entrega de un refrigerio a cada uno de los asistentes.

6. Preguntas y aclaración de dudas

   Culminada la intervención por parte de los asistentes se procedía responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (ACUICULTOR) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
   Duración aprox 10 minutos

7. Cierre del tema

   Una vez resueltas todas las preguntas y todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente pidiéndole a los asistentes que la información sobre el tema que se les había brindado, se les pidió la replicaran con sus amigos y familiares para compartir esos conocimientos adquiridos.

8. Almuerzo

Se les brindo a todos los asistentes su respectivo almuerzo con todas las condiciones y requerimientos nutricionales de la dieta alimenticia diaria que todo ser humano debe tener.

9. Agradecimientos y despedida

Al terminar se hacía un agradecimiento por parte del capacitador (ACUICULTOR) a las

asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso para con la actividad de igual forma el líder y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del lugar.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La ***ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR - ASOAMPESDECHI.*** cumplió con su asistencia recibiendo conocimientos disciplinarios muy idóneos, dentro de los resultados obtenidos en el primer momento de la visita - capacitación como se presentan en el diseño de la metodología, se analiza la información recogida en los diagnósticos iniciales, para tal fin consideramos los datos recogidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados cumplen con el programa de formación y como están organizados y si están satisfechos de enseñar lo aprendido e iniciar la mejora y a su vez para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las mismas requiriendo el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1CONCLUSIONES

De las anteriores capacitaciones realizadas se puede deducir que se logró cumplir satisfactoriamente y a cabalidad la meta propuesta. Se contó con una aceptación y buena recepción de los temas tratados, personal muy atento y arduo para con cada una de charlas realizadas. Con estos conocimientos nos ayudara a fortalecer cada una de nuestras unidades productivas. que nos permitirá garantizar un proceso de producción optimo, buscado siempre la mejora en la salud de los animales y en la calidad del producto final, y por ende para el consumidor

RECOMENDACIONES

Se les recomendó a la asociación lo siguiente: a pesar de ellos ser una organización deben tener pautas y prospecto de una empresa y que si van de mano de la innovación y transformación de los alimentos, contando con la

materia prima como es el pescado ellos pueden producir mejor, por lo tanto si cuentan con un logo o marca, con estrategias de ventas pueden abrirse al mundo comercial así sea local, si cumplen con los requerimientos legales, estructurales que contempla una organización piscícola el cual los haría más competitivos en el mercado.

Por otro lado se les sugirió hacer buen uso de las practicas acuícolas, respetando tallas mínimas de captura cuando de pesar en las ciénagas o el río se trate, aceptando su compromiso y de cumplir ese rol importante en la cotidianidad como es ser pescadores.

Elaboró: Sandra Amador Ochoa
Profesional en Acuicultura

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA · Agricultura · AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" · PEZ TOTAL · FUPARCIS Fundación para el Fortalecimiento, Capacitación y la Investigación Social

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023.Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación: A. Ambiental agrícola pecuaria de Chipe - Bolivar - ASOAMPESDECHI

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Hernando Rodriguez	3947180	3122870650		Hernando Rodriguez
2	Davinson Silva Broca	1050460308	3134559903		Davinson Silva B.
3	Maisena Silva Arroca	1050461262	3145087259	-	Maisena Silva.
4	Carlos Humberto Solorzano R.	1007 899 634	322596 2244		Carlos Solorzano
5	Jorge L Rodriguez C	9269192	3206936878		Jorge Rodriguez
6	Ecilda castellano Miranda	23077278	3127024012		Ecilda castellano M
7	Neris M Arroca pacheco	23075879			Neris M
8	Luis Fernando Rojas. N	1019129081			Luis Rojas
9	Adriana silva castellano	1051670702	3142938286	-	Adriana silva C.
10	Marien Yamile collazo	41058827	3236897759		Marien Yamile C
11	Alexsandra Navarro C	1051654127	3132808873		Alexsandra N
12	Nayelis silva castellano	1002357513	322 5297268		Nayelis S C
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"
DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: MARLY JUDITH AVENDAÑO RIOBO
C.C. 37.183.021
CARGO DESEMPEÑADO: CAPACITADOR EMPRESARIAL
PERIODO DE REPORTE: 15 AL 30 DE NOVIEMBRE
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 29 DE DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES.

La capacitación fue llevada a cabo en el departamento de Bolívar, en el municipio de Mompós; en primera instancia se hizo contacto vía WhatsApp con la Representante Legal de la **ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR. (ASOAMPESDECHI)**, La señora **Ecilda Castellano Miranda** a la cual se le extendió la invitación a la capacitación y se le reiteró la importancia de la asistencia de los demás integrantes de su asociación y fijar una fecha, se le manifestó que se haría una capacitación para el fortalecimiento de Estrategias De Comercialización, el cual me manifiesta que si estaban presto a asistir y capacitarse, el sitio donde se llevó a cabo la capacitación fue en el centro recreacional Duitama de la ciudad de Mompós, en la capacitación se abordaron los siguientes temas **: Markintg Digital:** por medio de esta capacitación se les sensibilizo sobre la importancia de la utilizar el Marketing Digital o Marketing Online en la comercialización electrónica de sus productos, ya que son unas de las principales formas disponibles para que ellos como asociación y como empresa se puedan comunicar con el público de forma directa, personalizada y en el momento adecuado, se les explico de forma clara que por sus condiciones de ubicación el WhatsApp y el Facebook, son las dos herramientas principales que ellos pueden utilizar para la promoción de sus productos. **Innovación Y Desarrollo De Nuevos Productos**: A través de este tema se busca que los asociados puedan tener una visión clara de lo que pueden lograr con la innovación y el crecimiento de la acuicultura y la gestión eficaz de todo el sector pesquero, ya que son condiciones necesarias para la transformación de su comercialización, las cadenas de valor acuáticas requieren innovaciones para hacerlas más eficientes, transparentes, receptivas, inclusivas y equitativas. **Empaque Y Etiquetado:** Este es un tema de mucha relevancia y se les dio a conocer la importancia del empaque y la etiqueta en los productos al momento de exportar a nivel nacional e internacional, la etiqueta forma parte del empaque y contiene información impresa del producto, del contacto y son éstas las que identifican a la asociación o empresa. **Comercialización Y Promoción En Mercados Nacionales E Internacionales:** Darles a

comprender la importancia del tema de la comercialización y promoción en los mercados nacionales e internacionales, de sus productos que son desarrollados desde el punto de producción hasta su llegada a manos del consumidor y todos los procesos técnicos que nos ayudarían a mejorar y optimizar, puesto que nada se gana al producir con todas las técnicas adecuadas si no se tienen los canales apropiados para colocar los productos en el mercado. **Desarrollo De Canales De Distribución:** Se les dio a conocer a las asociaciones los tres principales canales de distribución que son mayoristas, minoristas y ventas directas al consumidor, la estrategia de ventas que tiene como objetivo, conectar con sus consumidores de sus productos a través de un intermediario que aporta valor o capacidades adicionales que consiguen que incremente o acelere las ventas de sus productos, los mayoristas son empresas intermediarias que compran grandes cantidades de productos y luego los revenden a minoristas o, en algunas ocasiones, a los propios consumidores finales. **Estrategias De Negociación:** este es un tema de mucha relevancia para los asociados, donde se les explico de manera clara algunas estrategias de negoción como primer paso para desarrollar una estrategia de negociación es identificar y analizar qué es lo que nos importa, qué nos motiva y nuestras necesidades como entidad. Cuando lo tengamos claro, el siguiente paso es conocer las motivaciones de los demás para abrir la puerta a una negociación y su correspondiente acuerdo.

2. METODOLOGIA

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACIONES

1. Selección del escenario de capacitación

● Se selecciono un lugar apropiado con una buena iluminación donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

● Antes de iniciar la capacitación, se visitó el sitio inspeccionando para ver si cumplía con las condiciones apropiadas para la realización de la capacitación en cuanto a iluminación y ambiente, teniendo en cuenta la distancia de los asociados, que fuera un lugar que les quedara de fácil acceso todos y las comodidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

● Organización de los pendones
● Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
● organización del video beam
● Aplicación de diagnóstico inicial

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada en cada capacitación fue: la retroalimentación y lluvias de ideas, mesas redondas y videos empresariales.

II. PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LAS CAPACITACIONES

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realiza la presentación del Capacitador (Contadora Publica), se les daba un saludo a los asistentes, se les mencionaba los temas a tratar en el desarrollo de la capacitación, el representante legal de la Asociación se presenta al igual que los demás asistentes y exponen sus puntos de vista, se les aplica un diagnóstico inicial para conocer la situación en materia de estrategias comerciales de cada asociación y se toma la asistencia.
Duración aprox 10 minutos

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se dialogaba con ellos sobre cada tema con la finalidad de romper el hielo entre asistentes y capacitador, se les realizaban preguntas para saber que conocimientos tenían sobre los temas y si los estaban implementando en su asociación, continuado a esto se procede a iniciar la socialización de cada uno del contenido de la capacitación, utilizando palabras, ejemplos y métodos sencillos que les permitiera una fácil comprensión del tema, seguido de ello si alguien conocía sobre el tema se le pedía que nos hablara a todos contándonos lo que sabía y se procedía a realizar dinámicas con cada tema para hacer un espacio ameno y de aprovechamiento para los asistentes, se les mostraba un video sobre logística comercial y en esta actividad presentaremos una serie de diapositivas sobre que es una estrategia y tipos de estrategias empresariales.
Duración aprox 45 minutos

3. Dinámica de retroalimentación

Al culminar el capacitador (Contador Público) de desarrollar los temas les pidió a los participantes que formaran grupos de 5 personas mínimo de 4 persona y escogeremos un producto de nuestra preferencia, primero debemos definir un empaque para nuestro producto, segundo debemos escoger o seleccionar a que canal comercial está enfocado nuestro producto y tercero de lo aprendido establecer una estrategia de comercialización que permita impactar en nuestro proceso. se les retroalimenta sobre la importancia de Identificar la relevancia en temas sobre el Marketing digital que permita el desarrollo de

cada una de las asociaciones en atención de este proyecto, en esta actividad también desarrollaremos lectura y exposición de conceptos claves.
Duración aprox 15 minutos

4. Refrigerios

Una vez terminada actividad de la retroalimentación, los asistentes tomaban el refrigerio cumpliendo con los estándares requeridos en cuento a buena presentación y cantidad.

5. Preguntas y aclaración de dudas

Culminada la entrega del refrigerio a los asistentes, se procede a responder dudas preguntas inquietudes que presentara cualquier asistente la cual era hecha por el capacitador (Contador público) para que el mensaje que se trasmitió quedara claro y entendido en un 100%.
Duración aprox 5-7 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resuelta todas las preguntas y aclaradas todas las dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente sugiriéndoles a que estos conocimientos no se queden solo en palabras, si no que a futuro como Asociación o empresa se puedan organizar e implementarlos para de esta manera poder obtener resultados de mayor impacto en el crecimiento de sus ingresos y se acordaban con ellos unos compromisos que se estarán resolviendo en el trascurso del seguimiento.

7. Almuerzos

Al culminar la capacitación los asistentes de la Asociación toman un almuerzo de manera organizada, en sus respectivos contenedores desechables, cumpliendo con los estándares requeridos en cuanto a la presentación y alimentos proporcionados basadas en una dieta diaria.

8. Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega de los almuerzos se les agradece a los asistentes a la capacitación por su tiempo y compromiso con la actividad de igual forma el representante de la Asociación y demás asistentes realizaba un agradecimiento al ente capacitador y se procedía a retirarse del auditorio.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR. (ASOAMPESDECHI),** asistió a la capacitación sobre el fortalecimiento en Estrategias comerciales, fue una experiencia muy gratificante para los asistentes y de gran aprovechamiento, donde obtuvieron conocimientos profesionales adecuados, se despejaron dudas sobre temas comerciales y se les retroalimento sobre temas ya tratados, se analiza la información suministrada en las fichas de diagnósticos iniciales, con el fin que de los datos recogidos a través de un cuestionario, y una entrevista a los asociados tener una idea clara de los que conocimientos que tenía sobre el tema y si lo estaban colocando en práctica (la sumatoria de estos dos instrumentos nos permita ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene por objetivo conocer si los asociados implementan y conocen las estrategias de comercialización, donde se pudo evidenciar que no tienen un conocimiento claro sobre la implementación de los canales de distribución, ya que solo manejan negociaciones con compradores mayoristas, el cual es un buen canal pero a su vez por este medio reciben pocos ingresos ya que este no le da el valor que le corresponde al producto, tampoco implementan estrategias de marketing digital, lo que les conlleva no tener una buena distribución de sus productos, como tampoco manejan una identificación de su Asociación ya que no cuentan con una etiqueta que los identifiquen al momento de empacar y enviar sus productos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- **Conclusiones**

De la capacitación realizada a la **ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR. (ASOAMPESDECHI),** se puede concluir que se logró cumplir la meta propuesta por que los asistente obtuvieron conocimientos nuevos sobre estrategias de comercialización, aclararon temas que quizás conocían pero no sabían cómo implementarlos en la comercialización de sus productos, ellos como Asociación manejan canales de distribución de mayoristas y minoristas, lo que les produce buenos ingresos, no implementan innovación en su comercialización y producto, lo que no los hace competitivos en el mercado nacional, por ende tienen poca distribución a nivel nacional, sumado a esto tampoco manejan una promoción de sus productos ya que no implementan el Marketing digital, el canal más usado de ellos es por medio de WhatsApp pero no cuenta con una página de mayor promoción como el Facebook, ya que atreves de este se pueden dar conocer como productores y vendedores de pescados en otras ciudades y departamentos, lo que les incrementarían sus ingresos, se pudo evidenciar que al no tener una organización empresarial al comercializar sus productos, no cuentan con una etiqueta que los identifique al momento de realizar sus envíos a otros municipios y departamentos.

- **Recomendaciones**

En la asistencia a la capacitación se pudo evidenciar la aceptación y buena recepción de los temas tratados, los asistentes se mostraron muy atento y comprometido para con cada una de charlas realizadas encontramos en el casos de esta asociación que tenían algunos conocimientos de los temas tratados; se les recomienda definir las estrategia de marketing digital adecuada para su asociación con el fin de mejorar su posicionamiento, se les recomienda identificar los medios más usados para el desarrollo de la estrategia y que se visionen con una identificación de sus productos a través de sus etiquetas que los identifiquen en el mercado. Posterior a las capacitaciones cada grupo fue capaz de expresar lo importante que fue el recibir estos nuevos conocimientos y aportes en estrategias de comercialización.

Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional en Estrategias de Comercialización

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA — Agricultura — AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca — PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO Nº 523-2023.Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es *"Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial"*

Evento:

Fecha: | **Hora:** | **Departamento:** Bolívar | **Municipio:** Hatillo de Loba.

Lugar:

Nombre de la Asociación: Chupe – Asoampesdech – San Fernando.

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Hernando Rodriguez	3947180	3122870650		Hernando Rodriguez
2	Davinson Silva Aroca	1050460308	3134559903		Davinson Silva A.
3	Mairena Silva Aroca	1050461262	3145087259		Mairena Silva
4	Carlos Humberto Solorzano R.	1007899634	3225962244		Carlos Solorzano
5	Jorge L Rodriguez C	9269192	3206936878		Jorge Rodriguez
6	Eelda castellano miranda	23077278	3127024012		Eelda castellano
7	Neris M Aroca Pacheco	23075879			Neris M
8	Luis fernando Rojas Navarro	1079729081			Luis Rojas
9	Adriana silva castellano	1050767707	3142928286		Adriana silva c
10	Mairen Yamile Calo7o	41058827	3236097759		Mairen Yamile C.
11	Alexsandra Navarro calo7o	1051654127	3132808873		Alexsandra N
12	magelis silva castellano	1002357513	3225297265		magelis S C
13					
14					
15					

Powered by CamScanner

INFORME

COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

DATOS GENERALES DEL CONTRATISTA
NOMBRE: RITA PATRICIA CARO DIREIX
C.C. 50.935.680
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADA- JURIDICA
PERIODO DE REPORTE: 15 NOVIEMBRE HASTA EL 30 NOVIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 1 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. **DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES**. La capacitación realizada en el departamento de Bolívar, en el municipio de Mompox, con el fin de tener el primer acercamiento con la **ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR (ASOAMPESDECHI)** este se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con la representante legal la señora ESCILDA CASTELLANO MIRANDA se le explico que estábamos requiriendo a los asociados, para brindarles unas capacitaciones en fortalecimiento de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban presto asistir a la capacitación teniendo en cuenta la cercanía del sitio, lo cual se estableció uno donde tuviese accesibilidad los asociados y comodidad esta tuvo lugar en el centro recreacional Duitama en la capacitación se abordaron los siguientes temas: **organización de estatutos para la creación de modelos empresariales**: atreves de este tema se pretendía conocer los modelos empresariales que existen en Colombia, la función de ellos, y su naturaleza jurídica **conformación de cooperativas**: mediante este tema dar a conocer las importancias de las asocia nones, la complejidad de cada una de ellas, como se conforman y las responsabilidades de los asociados. **Inclusión de asociaciones en organizaciones de segundo y tercer nivel:** con este tema, se pretendió conocer el nivel que tiene cada asociación y fundación incluyentes en temas contractuales para garantizar el manejo de la contratación. bajo los estándares que la ley otorga **modelos de contrato de venta:** este tema de gran envergadura, para los asociados teniendo en cuenta que este se pretendía, explicarles la complejidad de tener un contrato como respaldo jurídico y las garantías para la comercialización su producto. **organización legal**: identificar atreves de este tema las estructuras empresariales, empresariales que deben tener las asociaciones como empresas jurídicas deben tener.

2. METODOLOGÍA.

I. PROCEDIMIENTOS PREVIOS AL INICIO DE LAS CAPACITACION

1. Selección del escenario de capacitación

- se seleccionó el escenario apropiado con buena iluminación acústica y donde se pudiera reunir un número considerable de personas para llevar a cabo la realización de las capacitaciones.

2. Preparación del escenario de capacitación

- Antes de iniciar la capacitación, estuve en el sitio inspeccionando para ver si este cumplía con las condiciones apropiadas, en cuanto a la distancia de los asociados, las comidades que requerían, si tenía sonido y ayudas audiovisuales.

3. Organización del material pedagógico

- Organización de los pendones y videos beam
- Temas de los cuales se iba a enfatizar en la capacitación.
- . Aplicación de métodos diagnósticos

4. Organización de la dinámica

La dinámica empleada para cada capacitación fue la de retroalimentación y lluvias de ideas

II.PROCEDIMIENTOS EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACION.

1. Presentación saludo y mención de los temas a desarrollar durante la capacitación

Se realizaba la presentación por parte de la capacitadora (abogada) se les daba una breve bienvenida, se les mencionaba los temas a tratar durante la capacitación seguido a esto se les aplicaba un diagnóstico inicial para comprender la situación jurídica de la asociación y se tomaba la respectiva asistencia de los asociados.

2. Desarrollo de la capacitación

Al iniciar se les preguntaba, un poco como habían hecho, para la organización de su asociación en materia legal, si habían recibido ayuda profesional para la elaboración de los estatutos, que recordaban ellos que habían plasmado en los estatutos, si contaban con RUT, cámara de comercio para que la capacitación se hiciera de una forma más agradable y amena. Una vez los asociados hablaban de forma fluida y basado en su experiencia. La capacitadora (Abogada) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas de formas más dinámica.

Duración aprox 6 horas.

3.Dinámica de retroalimentación

Para concluir la capacitadora (Abogada) finalizo de dictar los temas se les pedía a los asociados estar atentos debido que se iba a realizar un juego, donde cada quien sacaba un papel de una bolsa, y esta contenía una pregunta y así mismo cada asociado debía responder, al resto de los asociados, una vez terminado el juego, los asociados que tenían dudas o preguntas las iban expresando.

Duración aprox 60 minutos
4.Refrigerio

Una vez finalizada, la retroalimentación los asociados tomaban el refrigerio, cumpliendo con los estándares requeridos.

5.Preguntas y aclaración de dudas
una vez termínanos el juego la capacitadora (abogada) iba resolviendo las dudas, preguntas que los asociados iban expresando, para que los temas abordados durante la capacitación quedaran resueltos y los temas hayan quedado comprendidos.

.

Duración aprox 40 minutos

6. Cierre del tema

Una vez resulta todas las preguntas y aclaradas todas las lluvias de dudas se daba por terminada la capacitación satisfactoriamente preguntándoles si las. Dudas inquietudes habían quedado resueltas y si los temas fueron de gran interés para la estructura de su asociación.

.

7.Almuerzo.

Al culminar la capacitación los asociados tomaban su almuerzo, debidamente organizados en sus materiales desechables y cumpliendo con la dieta alimentaria.

8.Agradecimientos y despedida

Al culminar la entrega del almuerzo, la capacitadora (abogada) expreso la gratitud por la asistencia por parte de los asociados, y a sí mismos los asociados expresaron su agradecimiento a la capacitadora afirmando que la capacitación fue de gran impacto.

3. RESULTADOS OBTENIDOS.

La **ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR (ASOAMPESDECHI)** cumplió con su asistencia recibiendo conceptos jurídicos muy profesionales encaminados a la estructuración jurídica de las asociaciones dentro de los frutos obtenidos en el primer encuentro de la visita - capacitación se presentan la estrategia metodológica, se analiza la información recogida en la ficha de diagnóstico para tal fin se consideró que los datos obtenidos a través de un cuestionario, entrevista a los asociados (la combinación de estos dos instrumentos ha permitido ofrecer datos suficientes para la descripción del contexto), Para iniciar con el diagnóstico se aplica un cuestionario que tiene como alcance conocer si los asociados cumplen y poseen los conceptos básicos de estructuras jurídicas, si cuentan con algún modelo empresarial, si conocen o manejan algún modelo contractual para la comercialización de su producto como están organizados jurídicamente su asociación y de qué manera su asociación puede mejorar su estructura jurídica teniendo en cuenta lo abordado en la capacitación para así poder enfrentarse al mundo contractual y competitivo en el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial.

4.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La **ASOCIACION AMBIENTAL AGRICOLA PECUARIA DE CHIPE BOLIVAR (ASOAMPESDECHI)** atendió el llamado a la capacitación realizada donde se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto teniendo en cuenta que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia jurídica, aclarando dudas inquietudes en conceptos jurídicos que no tenían conocimientos obteniendo nuevos alcances en la normatividad jurídica lo cual amparan a los asociados, desconocían los pasos para la elaboración de los contratos de ventas, tampoco sabían las garantías jurídicas que este podría complementar, para poder ser más competitivos en el mundo de la contratación, desconocían el concepto de estatutos la normatividad y no contaban con la suficiente claridad para estos temas, ya que ellos por lo general siempre buscan ayuda de un profesional en este caso abogado, también se pudo evidenciar que la asociación, busca ampliar su objeto como persona jurídica para competir con el sistema contractual se pudo evidenciar que los asociados mostraron una buena recepción de los conceptos jurídicos y muy comprometidos lo cual conllevo que se trazaran unos compromisos para mejorar sus condiciones contractuales, para garantizar un pago oportuno de la comercialización de su producto, teniendo en cuenta su visión empresarial y jurídica, por lo cual se **RECOMENDO**: una elaboración de modelo de contratos debido que venían presentando perdidas con la comercialización de su producto.

Elaboró: Rita Caro Dereix
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA — Agricultura — AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca — "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" — PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENIO N° 523-2023.Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"

Evento:

Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación: Olimpe

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Hernando Rodriguez	3947180	3122870650		Hernando Rodriguez
2	Davinson Silva Aroca	1050460308	3134559903		Davinson Silva A.
3	Mairena Silva Aroca	1050461262	3145087259		Mairena Silva
4	Carlos Humberto Solorzano R.	1007899634	3125962244		Carlos Solorzano
5	Jorge L Rodriguez C	9269192	3206936878		Jorge Rodriguez
6	Eeilda castellano Miranda	23077278	3127024012		Eeilda castellano M
7	Neris M Aroca Pacheco	23075079			Neris M
8	Luis fernando Rojo Navarro	1049129081			Luis Rojas
9	Adriana silva castellano	1057640702	3142938286		Adriana silva C.
10	Marien Yamile Collazo	41058827	3236097759		Marien Yamile C
11	Alexsandra Navarro C	1051654127	3132808873		Alexsandra N
12	Nayelis silva castano	1002357513	3225297268		Nayelis S C.
13					
14					
15					

Powered by CamScanner


14


BOSS
OXO
15


BOSS
OXO
15




OXO






SARIALES,
DE AÑOS,
S, BAUTIZOS,
QUETES,
NTILES
Quitan
Piscina - Eve
2023








REUNI
BODA
SEMINAR
SOCI
ADU
VEN
CO
A
SARIALES,
DE AÑOS,
S, BAUTIZOS,
QUETES,
NTILES

