


OXO
Mora
Mora
Mango



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 telefónica con él Representante Legal de la **ASOCIACION DE AGRICULTORES Y PESQUERO DE PALENQUITO (ASOAPESPAL)** el señor **Ricardo Rojas Bustamante**, 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 AGRICULTORES Y PESQUERO DE PALENQUITO (ASOAPESPAL),** 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 AGRICULTORES Y PESQUERO DE PALENQUITO (ASOAPESPAL)**, 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 · 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: Bolivar Municipio: Magangue.

Lugar: Auditorio – Camara de Comercio.

Nombre de la Asociación: Pinillo – Asoapespal

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	ELIA AREBALO VELAIDE	9.16788	3225145267		ELIA AREBALO VELA
2	JOSELUIS RQ	7057755	3225367072		JOSELUIS RQ
3	santander Mejia	73583790	3228810688		Santander Mejia
4	Ricardo Rojas Bustamante	9165920	3204638956	HSoAltesPal@gmail.com	Ricardo Rojas B.
5	José Antonio Martinez T.	1051734988			José A. Martinez T
6	Bernardo Ramirez Davila	1051736199	3107248145		Bernardo Ramirez
7	Antonio arteaga Ramirez	9166132			Antonio arteaga
8	Reyes almario Beleño	9.166966			Reyes almario B.
9	RICARDO BELAIDES AREBALO	1985511	3107005698		RICARDO BELAIDE
10	leonil Pedrozo Velaide	9166151	3225361072		leonil Pedrozo V.
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: 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 AGRICULTORES Y PESQUERO DE PALENQUITO - ASOAPESPAL***
El señor RICARDO ROJAS BUSTAMANTE, 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 ***ASOCIACION DE AGRICULTORES Y PESQUERO DE PALENQUITO - ASOAPESPAL*** 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

Pinillos

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:					
Fecha:	**Hora:**	**Departamento:**		**Municipio:**	
Lugar:					
Nombre de la Asociación: Asocracion de Agricultores y Pesqueros de Palenquito - ASOAPESPA					
Nº	**Nombre**	**Cédula**	**Celular**	**e-mail**	**Firma**
1	José Antonio Martinez T.	1051734982	3107248145		José A. Martinez T.
2	Bernardo Ramirez Davila	1051736199	3107248145		Bernardo Ramirez
3	EML ARELALO VELEDES	9167894	3225145267		EML ARELALO VELA
4	Ricardo Rojas Bustamante	9165.920	3204638956	ASOAPEPAL@gmail.com	Ricardo Rojas.B
5	Ricardo Velaide Arebalo	19855.011	3107.00.5695		Ricardo Velaid A
6	Leonil Pedroso velaide	9166159	3225145267		leonil Pedroso V
7	Santander Mejia	73583790	3228810688		Santander Mejia
8	Joselvis RG	1051735083	3225367-22		Joselvis RG
9	Antonio arteaga Ramirez	9166132			Antonio arteaga
10	Reyes almario Beleño	9166966			Reyes almario B
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 DEREIX
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 Magangué, con el fin de tener el primer acercamiento con la **ASOCIACION DE AGRICULTORES Y PESQUEROS DE PALENQUITOS (ASOPESPAL)** este se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con el representante legal, el señor Ricardo Rojas Bustamante, donde se le explico que estábamos requiriendo a los asociados, para darle unas capacitaciones con el fin de brindarle un fortalecimiento en materia de estructuras jurídicas, lo cual nos indica que sí, que ellos estaban presto asistir a la capacitación 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 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 mas 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 los asociados que formaran mesas redondas en grupos mínimos 3 y máximos de 5 asociados dependiendo del número presente en el recinto, así se organizaron cada grupo asumiendo un tema como por ejemplo que son los estatutos, que entendieron por concepto de cooperativas y dar un ejemplo de cada una. El siguiente grupo afianzaba el concepto de modelos de contratos de venta y así sucesivamente 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 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 asociación **ASOCIACION DE AGRICULTORES Y PESQUEROS DE PALENQUITO (ASOPESPAL)**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 capacitación realizada a la **ASOCIACION DE AGRICULTORES Y PESQUEROS DE PALENQUITOS** (**ASOPESPAL)** se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo 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 Dereix
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA — Agricultura — AUNAP — 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:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Ricardo Rojas Bustamante	9165920	3204638956	ASOAPESPOL@gmail.com	Ricardo Rojas.
2	José Antonio Martinez T.	1051734982	3167248145		José A. Martinez T.
3	Bernardo Ramirez Davila	1051736199	3167248145		Bernardo Ramirez
4	Eli Arévalo Velaide	9.167897	3225145267		Eli Arévalo Velaide
5	Reyes Armenio	9166960			Reyes A.A
6	Antonio Ataga Ramirez	9.166132	3204638956		Antonio Ataga R
7	Leonil Pedroza Velaide	9166151	3225361072		Leonil Pedroza V
8	Josluis A.9	7051750833	3225367672		Josluis A.9
9	Santander Mejia	73583790	3228810688		Santander Mejia
10	Ricardo Velaide Arevalo	19555011	3167005698		Ricardo Velaide A
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"
ALL★STAR
NEW YORK
SPORT


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"


TANQUES
JAULAS
CORRALES


VIDA
Agricultura
FUPARCIS
CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS
Fisico-químicas
Nutricionales
Denso-dependientes
Higiene
TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE
TANQUES
JAULAS
BUENAS PRACTICAS ACUICOLAS


VIDA
Agricultura
Físico-químicos
Nutricionales
Zoosanitarios
Higiene
TANQUES
JAULAS
CORRALES


BUENAS PRÁCTICAS AGUICOLAS
VIDA
Agricultura
FUNARCS
CUMPLIMENTO DE REGULACIONES SANITARIAS
Fisico-químicas
Nutricionales
Denso-dependientes
Higiene
TECNOLOGIAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE
TANQUES
JAULAS
CORRALES


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.
AUNAP
VIDA
Agricultura
FUPARCIS
Físico-químicas
Nutricionales
Denso-dependientes
Higiene
CUMPLIMIENTO DE REGULACIONES SANITARIAS
TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE
TANQUES
JAULAS
CORRALES

VIDA Agricultura

FUPARCS

Físico-químicas
Nutricionales
Dieso-dependientes
Higiene

OGÍAS DE PRODUCCIÓN EFICIENTE

TANQUES

JAULAS

CORRALES

ESTANQUES

BIOFLOC

RAS




Agricultura
FUPARCIS
Fisico-quimicas
Nutricionales
Denso-dependientes
Higiene
PRODUCCIÓN EFICIENTE
JAULAS
ESTANQUES
RAS
OCTUBRE
MOMPOX
10K | 2022
Iderbol


VIDA
BUENAS PRÁCTICAS ACUIC
MANIPULACIÓN DE
INOCUIDAD
CAMBIOS
EN EL PESCADO
INOCUIDAD
MANEJO POST-COSECHA
DE PESCADO
CAPTACIÓN DE
LLENADO
FERTILIZANTES
SIEMBRA
ALIMENTACION
FRECUENCIA
ALIMENTARIA
INSPECCIÓN
CALIDAD DE AGU


PRÁCTICAS ACUICOLAS
BUENAS PRÁCTICAS DE
VIDA
TANQUES
JAULAS
CORRALES
ESTANQUES
BIOFLOC
RAS





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 Majagual; en primera instancia se hizo contacto vía WhatsApp y telefonica con la Representante Legal de la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE (ASOHIGUERONES)**, el señor **Ancir Mendoza Acuña**, 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 Restaurante Doña Gladis de la ciudad de Majagual, 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 **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE (ASOHIGUERONES),** 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 por el momentos no están produciendo y no tienen una comercialización activa, 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 no cuentan un logo que los identifique como asociación.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- **Conclusiones**

De la capacitación realizada a la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE (ASOHIGUERONES),** 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 en la actualidad no tienen una producción activa, ya que por problemas de invierno, perdieron los estanques en tierra que tenían, por ende no manejan canales de distribución, en el tiempo que tenían producción 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, ni tampoco logo de la Asociación.

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 y logo de la asociación. Posterior a las capacitaciones cada Persona 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 · 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	Martha Lut Caicedo	23209381	3127269212		Martha.
2	Ruben Jehada Palanco	18795020			
3	Yolis Maria Mendoza	23209352			Yolis Mendoza
4	Jeider caicedo Mendoza	1102580407	3147720671	Jeider1210@6mail.com	
5	Ancivo. Mendoza Acuña	9195430	3144657249	ansymen28@gmail.com	
6	Manuel Caicedo Betancur	18795049	3217469230		
7	Leicy Caicedo Mendoza	64930933	3025768036	Caicedoleicy4@gmail.com	
8	Maritza Caicedo Betancur	42765061	3115038572		Maritza C.
9	Yetis Castro Acuña	64928899	-		Yetis
10	Jorge Salas Mosquera	94795007	3175079147		
11	Jaged Salas	4.017.171			Jose rojas Salas
12	Luis Felipe castro	1102577634	3144570227		Luis
13	Greidys Anaya Palanco	1102579455	3145766773		Greidys Anaya.
14	Luisa Rodriguez	64924006	3123656880		Luisa Rodriguez
15	Betilda Cortes	64574284	3148149885		Betilda Cortes

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*"
ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE (ASOHIGUERONES
 Desarrollo de la Capacitación





Evidencia Almuerzo

Elaboró: Marly Avendaño Riobo
Profesional de Estrategias de Comercialización

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

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES. La capacitación realizada en el departamento de Sucre en el municipio de MAJAGUAL, con el fin de tener el primer acercamiento con la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE** este realizo con el representante legal señor ANCIR MENDOZA ACUÑA 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 Doña Gladis donde los asociados. Propusieron este sitio debido a la cercanía de ellos y la accesibilidad 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 **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - 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 es de anotar que el representa legal ANCIR MENDOZA ACUÑA manifestó que ellos actualmente no están produciendo ningún tipo de producto debido que desde hace mas 7 años no son tenidos en cuenta, por ningún ente local, departamental ni nacional no cuentan ni con misión y visión por lo tanto se hace necesario organizarla y enviársela Por lo tanto, se **RECOMENDO**: una elaboración de nueva misión y visión para actualizarla.

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 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	Martha Lut Caicedo	23209381	3127269212		Martha.
2	Ruben Jehada Palanco	18795020			
3	Yolis Maria Mendoza	23209352			Yolis Mendoza
4	Jeider caicedo Mendoza	1102580407	3147720671	Jeider1210@6mail.com	
5	Ancivo. Mendoza Acuña	9195430	3144657249	ansymen28@gmail.com	
6	Manuel Caicedo Betancur	18795049	3217469230		
7	Leicy Caicedo Mendoza	64930933	3025768036	Caicedoleicy4@gmail.com	
8	Maritza Caicedo Betancur	42765061	3115038572		Maritza C.
9	Yetis Castro Acuña	64928899	-		Yetis
10	Jorge Salas Mosquera	94795007	3175079147		
11	Jaged Salas	4.017.171			Jose rojas Salas
12	Luis Felipe castro	1102577634	3144570227		Luis
13	Greidys Anaya Palanco	1102579455	3145766773		Greidys Anaya.
14	Luisa Rodriguez	64924006	3123656880		Luisa Rodriguez
15	Betilda Cortes	64574284	3148149885		Betilda Cortes

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 de la representante legal de **ASOHIGUERONES**



Momento de refrigerio de **ASOHIGUERONES**



Momento del almuerzo de **ASOHIGUERONES**



Desarrollo de capacitación **ASOHIGUERONES**

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: 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 Sucre, en el municipio de Majagual; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la **ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE .** el señor ANCIR MENDOZA ACUÑA, 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 DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE** 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.

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 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	Martha Lut Caicedo	23209381	3127269212		Martha.
2	Ruben Jehada Palanco	18795020			
3	Yolis Maria Mendoza	23209352			Yolis Mendoza
4	Jeider caicedo Mendoza	1102580407	3147720671	Jeider1210@6mail.com	
5	Ancivo. Mendoza Acuña	9195430	3144657249	ansymen28@gmail.com	
6	Manuel Caicedo Betancur	18795049	3217469230		
7	Leicy Caicedo Mendoza	64930933	3025768036	Caicedoleicy4@gmail.com	
8	Maritza Caicedo Betancur	42765061	3115038572		Maritza C.
9	Yetis Castro Acuña	64928899	-		Yetis
10	Jorge Salas Mosquera	94795007	3175079147		
11	Jaged Salas	4.017.171			Jose rojas Salas
12	Luis Felipe castro	1102577634	3144570227		Luis
13	Greidys Anaya Palanco	1102579455	3145766773		Greidys Anaya.
14	Luisa Rodriguez	64924006	3123656880		Luisa Rodriguez
15	Betilda Cortes	64574284	3148149885		Betilda Cortes

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 DE PEQUEÑOS PRODUCTORES Y PESCADORES DE LOS HIGUERONES MUNICIPIO DE SUCRE - SUCRE**

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: 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 telefónica con él Representante Legal de la Asociación **DE PESCADORES ARTESANALES PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE MAGANGUÉ (ASOPESMAG)** el señor William José Leguía Caro, 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 Asociación **DE PESCADORES ARTESANALES PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE MAGANGUÉ (ASOPESMAG),** 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 **DE PESCADORES ARTESANALES PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE MAGANGUÉ (ASOPESMAG)** 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

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

Magangue

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: 23-11-2023 | Hora: 8:am | Departamento: Bolivar | Municipio: Magangue

Lugar: Camara de comercio

Nombre de la Asociación: Asopesmag

N°	Nombre María López	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	David de Jesus Arrieta	1050723232	3137065525	davidbagoola@gmail.com	D. Jesus Arrieta
2	Jairo Baro Hernández	9.071724	3007059715	24.1994jairo2a)gmail.com	
3	yoleidy Arrieta Rodriguez	40927017	3053195412	yoweli12.4@gmail	Yoleidy Arrieta R.
4	José M. Attad Rodríguez	85434737	3137561071		José M. Attad R.
5	Eberto Ribera mendoza	1878[illegible]135	3234685[illegible]10		Eberto Ribera M.
6	Wilfrid Alcina Portela	7146758	3015964514	wilfrid.alcina@outlook.com	
7	Juan Rico Amaya	73237089	3235834124		Juan Rico Amaya
8	Julio cesar	9022926	3215796[illegible]		Julio cesar
9	Yeiffer matute castro	1052962487	3007059715		Yeiffer matute
10	Luis Cuadrado	3909088			Luis Cuadrado
11	William Segovia Cerro	73.238.906	3136731921	William.segovia4@gmail.com	
12	María López Gómez	22934706	3026111796		María López G.
13	Maria Hernandez	1052982317	3113187356	mHernandez082020@hotmail.com	Maria Hernandez
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: 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 ***ASOCIACIÓN DE PESCADORES ARTESANALES PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE MAGANGUÉ – ASOPESMAG.*** el señor WILLIAM JOSE LEGUIA CARO, 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 comodidades 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 mencionaba los temas a tratar durante la capacitación y allí mismo se les realizaba la presentación del instructor (ACUICULTOR), se les aplicaba un diagnóstico inicial para distinguir 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 PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE MAGANGUÉ – ASOPESMAG*** 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

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:

Fecha: 23-11-2023 **Hora:** 8:am **Departamento:** Bolivar **Municipio:** Magangue

Lugar: Camara de comercio

Nombre de la Asociación: Asopesmag

N°	Nombre MOVIL	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	David Kenedy de Leon Arrieta	1050723232	3137065525	davidbogoota@gmail.com	D. Leon Arrieta
2	Jairo Alberto Bravo Salcedo	9021744	3007059715	24.1994paola@gmail.	
3	Yoleidy Arrieta Rodriguez	40927017	3053195412	yoweli12.y@gmail.com	Yoleidy Arrieta R.
4	Jose M Attaul Rodriguez	85.434737	3137561071		Jose Attaul Rodriguez
5	Edwin Rivera Menendez	19759435	3234695910		Edwin Rivera
6	Wadid Atuncho Perez	9140758	3015964624	wadid.atu@outlook.com	
7	Juan Rico Bravo	73237089	3235834124		Juan Rico Bravo
8	Julio cesar	9022926	3215729605		Julio cesar
9	William Lagos Cerro	73.238.806	3136731921	William lagos@gmail.com	
10	Yeiffer matute castro	1.052962487	3007859714		Yeiffer matute
11	Luis Cuadrado Perez	3909088			Luis Cuadrado
12	Maria Lopez Gomez	22934706	3026111746		Maria Lopez G.
13	Maria Hernandez.	1052982317	3113137356	mhernandez082020 @hotmail.com	Maria Hernandez Jimenez
14					
15					

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 PRODCUTORES AGROPECUARIOS DE MAGANGUE (ASOPESMAG)** esta se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con el representante legal, el señor WILLIAM JOSE LEGUIA CARO donde se le explico que se estaba haciendo una invitación a él como representante legal y sus asociados, para bridarles una capacitación para hacerles 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 capacitación 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 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 la capacitación se entrataba en una breve charla, con el fin de romper el hielo, que si como estaban como se sentían, que tal les parecía el sitio que sabían ellos sobre el concepto 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 transmitir sus experencianas como asociados La capacitadora (Abogada) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas basadas en la experiencias de ellos y los conceptos jurídicos con el fin de tener un dialogo mas a meno con los asociados.

   Duración aprox 6 horas.

3. **Dinámica de retroalimentación**

   Para concluir la capacitadora (Abogada) finalizo de dictar los temas se les a los asociados que formaran mesas redondas con mínimo 3 asociados máximos 5 asociados a cada mesa redonda se le explica un tema, basado en los temas abordados en la capacitación que construyeran un pequeño concepto, con el fin de verificar si los temas expuestos en la capacitación habían sido entendidos.
   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 la mesa redonda las preguntas inquietudes, que formulaban los asociados se procedía a responder las dudas preguntas que presentaban o transmitían cualquier asociado la cual eran resultas. 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.

ASOCIACION DE PESCADORES ARTESANALES PRODCUTORES AGROPECUARIOS DE MAGANGUE (ASOPESMAG) 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 PRODCUTORES AGROPECUARIOS DE MAGANGUE (ASOPESMAG)** capacitación realizada a se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto puesto que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia jurídica, aclarando 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 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, y la ampliación de su objeto contractual para no solamente poder solo producir si no transformar y comercializar de una manera más organizada. los asociados mostraron una recepción muy amena a la hora de esta recomendación.

Elaboró: Rita Caro Direix

Profesional en estructuración jurídicas

Revisó:_____

Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura AUNAP PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

CONVENIO 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:** 9:am **Departamento:** Bolivar **Municipio:** Magangue

Lugar: Centro de convenc

Nombre de la Asociación: Asopesmag

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	David Tomas de los Santos	1050723232	3213492613	davidbogsoto@gmail.com	D. Tomas Ameto
2	Edwin Mauricio Flores	9021724	3007059715	241994mauricio@gmail.com	
3	yovanis Amado Rodriguez	40927017	3053195412	yovanis12@gmail	Yovanis R
4	José Arturo Rodriguez	85434737	3137561071		Edwin Flores
5	Erika Rivera Mendoza	1.143.994.435	3234099900		José Arturo R.
6	Yudith Ortega Perez	9.140.758	3019645130	yudith.ortega@outlook.com	
7	María López Gómez	22934706	3026111796		María López Gomez
8	Juan Rico Arroyo	73239089	3235854120		Juan Rico Arroyo
9	Julio Cesar	9022926	3215729605		Julio Cesar
10	Yeifer mojute costa	1.052.962.048	3007059715		Yeifer mojute
11	Luis Cuadrado Perez	3.909.088			Luis Cuadrado
12	William Ospino Cano	73.238.966	3136731921	William.ospino4@gmail.com	
13	Maria Hernandez	7052982317	3113137358	mhernandez082020@hotmail.com	Maria Hernandez
14					
15					

Powered by CamScanner




ADX
BEAUTEOUS
PIT BULL
PIT BULL
FADEPEC


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
Gestión y desarrollo


ara de Comercio de
AGANGUÉ
stión y desarrollo


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"
el horno de ara


Cámara de Comercio de
MAGANGUÉ
"Gestión y desarrollo"


Mogu
Mogu
Mogu

FAVOR ARROJAR LOS VASOS UTILIZADOS A LA BASURA. GRACIAS


ALNAP
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
TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN
Inicialmente se evalúa el terreno, se establece tipo de sistema a utilizar (tanques, estanques RAS entre otros)
CAPTACIÓN DE AGUA
LLENADO
FERTILIZANTES
DENSIDAD DE SIEMBRA
SIEMBRA
ALIMENTACION
FRECUENCIA ALIMENTARIA
INSPECCIÓN
CALIDAD DE AGUA
Agricultura
FUPARCU


FADEPEC
VIDA
Agricultura
BUENAS PRÁCTICAS ACUICCLAS
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 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
CAPTACIÓN DE AGUA
LLENADO
FERTILIZANTES
DENSIDAD DE SIEMBRA
SIEMBRA
ALIMENTACION
FRECUENCIA ALIMENTARIA
INSPECCIÓN
CALIDAD DE AGUA


FADEMYPE
VIDA
Agricultura
FUPARCIS
AUNAP
ESTRATEGIAS DE
COMERCIALIZACIÓN



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: CAMILA ESTAFANY BERDUGO ESTRADA
C.C. 1.131.439.036
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADA- JURIDICA
PERIODO DE REPORTE: 01 DE DICIEMBRE HASTA EL 29 DICIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 01 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

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 **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA** 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 es de anotar que el representa legal JUAN FRANCISCO ANAYA MORA manifestó que desea que le colaboraran con la modificación de los estatutos, lo cual se le informo que debían realizar la asamblea, para la modificación de estos y que los asociados estuviesen de acuerdo una vez agotado ese procedimiento, nosotros cumpliríamos con la con la ayuda a la modificación de estos. Seguido a esto nos contaron su experiencia en la venta y comercialización de su producto ya que se viene realizando las ventas de manera verbal en el municipio de Lorica con compradores locales y de la región. Lo cual con lleva a que ellos tengan una garantía jurídica, como un modelo de contrato. Con el fin que tengan una eficiente comercialización y venta de sus productos. Por su parte el resto de los asociados aclaron dudas el señor representa legal también les manifestó lo importante de asistir a las capacitaciones y a los eventos que fueran invitados por entes, locales, departamentales y nacionales para poder seguir recibiendo ayudas y beneficios. Por lo tanto, se **RECOMENDO**: reformar los estatutos, teniendo en cuentas que deben reunirse, para la elaboración del acta de asamblea y así poder proceder con la reforma de los estatutos y laborar un modelo de contrato de venta.

Elaboró: Camila Berdugo Estrada
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA VIDA

AUNAP

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:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Juan David Ruiz Hz	1067950086	3107275029	jdruizm1@unicesar.edu.co	
2	Yuranis Gonzalez Romero	1005621941	3225017090		Yuranis G.
3	Amaeda Hernandez	25.954945	3104279356		Amaeda Hernandez
4	Greg Patricia Ballesta Araga	1063.151.773	32144444 80	greiblan@Hotmail.com	Greg Ballesta A.
5	Yeneis Luz Celbris Martinez	1063.171185	3216747 6488		Yeneis Celbris M
6	Yomaira Diaz Hernández	1003.071.427	310 505.0303		Yomaira Diaz H.
7	Jesus F. Arteaga Mora	15.015796	3135434429		
8	Maria Jose Romero Torres	1005510553	3145788192		Maria Jose Romero
9	Alexandra Romero Torres	1005510552	3051371652		Alexandra Romero
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 de la representante legal de **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA**



Momento de refrigerio de **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA**



Debate juridico de **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA**



Desarrollo de capacitación **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA**

Elaboró: Camila Berdugo Estrada
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: 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 DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA,** el señor JUAN FRANCISCO ANAYA MORA 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 DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA,** 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 VIDA

AUNAP

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:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Juan David Ruiz Hz	1067950086	3107275029	jdruizm1@unicesar.edu.co	
2	Yuranis Gonzalez Romero	1005621941	3225017090		Yuranis G.
3	Amaeda Hernandez	25.954945	3104279356		Amaeda Hernandez
4	Greg Patricia Ballesta Araga	1063.151.773	32144444 80	greiblan@Hotmail.com	Greg Ballesta A.
5	Yeneis Luz Celbris Martinez	1063.171185	3216747 6488		Yeneis Celbris M
6	Yomaira Diaz Hernández	1003.071.427	310 505.0303		Yomaira Diaz H.
7	Jesus F. Arteaga Mora	15.015796	3135434429		
8	Maria Jose Romero Torres	1005510553	3145788192		Maria Jose Romero
9	Alexandra Romero Torres	1005510552	3051371652		Alexandra Romero
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*"
ÁSOCIACION: **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECURIOS DE PALO DE AGUA**

 
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: CARLOS SILVESTRE MARTINEZ HURTADO
C.C. 1.017.237.1.29
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 Córdoba, en el municipio de Lorica; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con él Representante Legal de la **ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE PALO DE AGUA** el señor **Juan Francisco Anaya Mora**, 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 la finca de la Familia Anaya Mora, en el corregimiento de Palo de Agua, 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 una mesa redonda 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 DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE PALO DE AGUA,** 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 tienen un conocimiento claro sobre la implementación de los canales de distribución que utilizan para la venta de sus productos, ya que manejan negociaciones con compradores mayoristas y minorista, el cual es un buen canal pero a su vez por este medio reciben buenos ingresos ya que estos le dan el valor que le corresponde al producto, no implementan estrategias de marketing digital, lo que les conlleva no tener mayor distribución de sus productos en otras plazas de mercado, que en el caso de esta asociación solo tienen 2 compradores locales, no manejan una identificación de sus productos, 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 DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE PALO DE AGUA,** 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 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: Carlos Martinez Hurtado
Profesional en Estrategias Comerciales

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA VIDA

AUNAP

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:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Juan David Ruiz Hz	1067950086	3107275029	jdruizm1@unicesar.edu.co	
2	Yuranis Gonzalez Romero	1005621941	3225017090		Yuranis G.
3	Amaeda Hernandez	25.954945	3104279356		Amaeda Hernandez
4	Greg Patricia Ballesta Araga	1063.151.773	32144444 80	greiblan@Hotmail.com	Greg Ballesta A.
5	Yeneis Luz Celbris Martinez	1063.171185	3216747 6488		Yeneis Celbris M
6	Yomaira Diaz Hernández	1003.071.427	310 505.0303		Yomaira Diaz H.
7	Jesus F. Arteaga Mora	15.015796	3135434429		
8	Maria Jose Romero Torres	1005510553	3145788192		Maria Jose Romero
9	Alexandra Romero Torres	1005510552	3051371652		Alexandra Romero
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*"
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE PALO DE AGUA
 Desarrollo de la Capacitación
 Socialización del Diagnóstico Inicial







Evidencia entrega de refrigerios y Almuerzos

Elaboró: Carlos Martínez Hurtado
Profesional de Estrategias de Comercialización

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: 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 telefónica con él Representante Legal de la **ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA (ASOPROCAMUS)** el señor Néstor Castellano, 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 salón del centro recreacional Duitama dela 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

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 PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA (ASOPROCAMUS),** 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 PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA (ASOPROCAMUS),** 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 "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:

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

Lugar:

Nombre de la Asociación: A. de Productores agropecuarios del Corregimiento de C. Municipio Magu

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Jeiny Torra Torra	23075618	3007047341	Jeiny.JE@gmail.com	
2	Luis Enrique Robles	3886539	314626044		
3	Fernando Gonzalez Martinez	1002314751	3128200607	fernandogonzalezmartinez@gmail.com	
4	Luz Mary Mejia Tones.	1002374435	3229149679	mejiatoresmaruth@gmail.com	Luz Mary M.T.
5	Maria Damaris Gonzalez G	1002574203	3147212428	gonzalezmariadamaris297@gmail.com	Maria Damaris G.G
6	Mariano Gonzalez Rojas	3886160	3215288400		Mariano Gonzalez
7	Dainer Benavides Viera	1050778558	3107225593		Dainer
8	misael Torres Diaz	3.886.524			Misael Torres Díaz
9	Mariela Ospino B	22956795	3126782980	mariela.ospinob@gmail.com	
10	Adid avila ospino	7135257	3122102646		Adid avila ospino
11	Leonardo Gonzalez Cast	1050779222	3205309035		Leonardo
12	Leonardo Gonzalez Rojas	3885818	3128061405		Leonardo R.
13	Maritza Perez Pedroza	23.075409	3147666.299		Maritza Perez P.
14	Manuel de Jesus Perez O.	19762006	3135937730		No Firma
15	Orlando Guzman	92377495	3175099651		Orlando Ruiz

Powered by CamScanner

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. de Prod Agropecuarios del Corregimiento de Caracolí Mpio. de Margarita

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Naraida Gutierrez Torrejano	1057 657 160	3218207562	naraidagutierrez torre@Gmail.com	
2	Nayerlis Garcia Gutierrez	1050778683	5218201562	Guardianaye@gmail.com	
3	Nuris Castellano Gonzales	1050778586	3215001234	Castellanogonzalez@gmail.	
4	María Antonia González MR	1052437 39	3135868224	Gonzalezyuyes24505@gmail.	
5					
6					
7					
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: 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 DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA (ASOPROCAMUS**) este se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con el encargado de la asociación el señor NESTOR CASTELLANOS debido que el representante legal nunca pudimos establecer contacto, 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 para las 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 los asociados que formaran mesas redondas en grupos mínimos 3 y máximos de 5 asociados dependiendo del número presente en el recinto, así se organizaron cada grupo asumiendo un tema como por ejemplo que son los estatutos, que entendieron por concepto de cooperativas y dar un ejemplo de cada una. El siguiente grupo afianzaba el concepto de modelos de contratos de venta y así sucesivamente 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 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 asociación **ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA (ASOPROCAMUS**) 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 DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA (ASOPROCAMUS**) 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 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 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, y la ampliación de su objeto contractual para no solamente poder solo producir si no transformar y comercializar de una manera más organizada. los asociados mostraron una recepción muy amena a la hora de esta recomendación.

Elaboró: Rita Caro Direix
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó:_____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA

PEZ TOTAL

"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:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Jeimy Torres Torres	23075618	3007097341	jeimyjt@gmail.com	
2	Fernando Gonzalez Martinez	1002374757	3128200607	fernando.gonzalez.martinez@gmail.com	
3	Luis E Cuesta Robles	3886539	3146260644		
4	Mariano Gonzalez Rojas	386106	3215288400		Mariano G.
5	Luz Mary Mejia Torres.	1002374435	3229149679	mejiatorres.maryth@gmail.com	Luz Mary M.T.
6	Maria Damaris Gonzalez G	1002574203	3147212428	gonzalezmariadamaris9780@gmail.com	Maria Damaris G.G
7	Dainer D N	1050778558	3107225593		Dainer
8	Misael Torres Diaz	3.886.524			
9	Mariela Ospino B	22956795	3176782990	mariela.ospino@gmail.com	
10	Adid avila ospino	7135257	3122102640		Adid avila ospino
11	Leonardo Gonzalez Ort	1050774922			Leonardo
12	Leonardo Gonzalez Rojas	3885828	3128061405		Leonardo R.
13	Marlon Pérez Pedroza	23.075409	314.766.299		Marlon Pérez P.
14	Manuel de J. Pérez O	19762006	3135937730		No Firma.
15	Orlando Tenorio T	92377400	3115044630		

Powered by CamScanner

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:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Nereida Gutierrez Torrejano	1057657160	3148207562	nereidagutierrezt@Gmail.com	Nereida
2	Naverlis Garcia Gutierrez	1050278683	3148207562	garcianaverlis@gmail.com	Naverlis
3	Nelson Castellanos Gonzales	1050778586	3215001334	castellanosgonzalesnelson@gmail.com	Nelson
4	Mario Antonio Gerardo Martinez	1032413730	3135868294	gerardomartinez1030@gmail.com	Mario Martinez
5					
6					
7					
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: 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 PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA.*** El señor LUIS ENRIQUE CURREA ROBLES, 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 DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL CORREGIMIENTO DE CAUSADO MUNICIPIO DE MARGARITA.*** 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

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Agricultura

AUNAP AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA

PEZ TOTAL

"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:	**Hora:**	**Departamento:**	**Municipio:**

Lugar:

Nombre de la Asociación:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Jeimy Torres Torres	23075618	3007097341	jeimyjt@gmail.com	
2	Fernando Gonzalez Martinez	1002374757	3128200607	fernando.gonzalez.martinez@gmail.com	
3	Luis E Cuesta Robles	3886539	3146260644		
4	Mariano Gonzalez Rojas	386106	3215288400		Mariano G.
5	Luz Mary Mejia Torres.	1002374435	3229149679	mejiatorres.maryth@gmail.com	Luz Mary M.T.
6	Maria Damaris Gonzalez G	1002574203	3147212428	gonzalezmariadamaris9780@gmail.com	Maria Damaris G.G
7	Dainer D N	1050778558	3107225593		Dainer
8	Misael Torres Diaz	3.886.524			
9	Mariela Ospino B	22956795	3176782990	mariela.ospino@gmail.com	
10	Adid avila ospino	7135257	3122102640		Adid avila ospino
11	Leonardo Gonzalez Ort	1050774922			Leonardo
12	Leonardo Gonzalez Rojas	3885828	3128061405		Leonardo R.
13	Marlon Pérez Pedroza	23.075409	314.766.299		Marlon Pérez P.
14	Manuel de J. Pérez O	19762006	3135937730		No Firma.
15	Orlando Tenorio T	92377400	3115044630		

Powered by CamScanner

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:

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Nereida Gutierrez Torrejano	1057657160	3148207562	nereidagutierrezt@Gmail.com	Nereida
2	Naverlis Garcia Gutierrez	1050278683	3148207562	garcianaverlis@gmail.com	Naverlis
3	Nelson Castellanos Gonzales	1050778586	3215001334	castellanosgonzalesnelson@gmail.com	Nelson
4	Mario Antonio Gerardo Martinez	1032413730	3135868294	gerardomartinez1030@gmail.com	Mario Martinez
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

Powered by CamScanner






ASPROCAMU









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 11 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 FAMILIA QUEVEDO** (**ASOFAQUE)** este se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con la representante legal el señor EDGARDO QUEVEDO ACUÑA 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 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 Direix
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 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: Familia Quevedo

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Boris Quevedo Leuña	19774543	3215178247	borisquevedoAuna@gm	
2	Libardo Quevedo Leuña	19773334	3205589554		
3	Leguiseinis Soraya Perez	30088675	3215178247		Leguiseinis Soraya
4	Cecilia ma Davila Bastidas	30825488	320 663 1634		Cecilia Davila B.
5	Liliana Quevedo otalora	1008450827	3128683426	Quevedootalora79@gmil	Liliana G
6	Maria Garcia A	19773833.	3106642024	x	Maria Garcia A
7	Kaila Patricia Quevedo Davila	1.042.460.116	3206154321	Kquevedodavila@gmail.com	
8	Edwin Quevedo	19773823	3106830680		Edw
9	Yemima Quevedo Luna	1007648698	3213302480	—	
10	Orlis Quevedo Moreno	1007648831	3213302480		Orlis Q.M.
11	Rosa Victoria Luna urbina	30.088676	3106830680		Rosa victoria Luna.
12	Daniela Quevedo Davila	1002474833	3123342803		Daniela Quevedo D.
13	Veronica Angulo Bastidas	1052703388	3145386888		Veronica Angulo B
14	Edgardo Quevedo Acuña	1052700545	3145386888	Edquevedo1711@gmail.com	
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 telefónica con él Representante Legal de la **ASOCIACION FAMILIA QUEVEDO (ASOFAQUE)** el señor Edgardo Quevedo Acuña, 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 Salón del 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, lluvias de ideas, videos sobre estrategias de emprendimiento y diapositivas.

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 FAMILIA QUEVEDO (ASOFAQUE),** 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 FAMILIA QUEVEDO (ASOFAQUE),** 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

"Acuicultura y Pesca con Responsabilidad"

quevedo

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	Libardo Quevedo Acuña	19773374	3205587554	libardo150671@gmail.com	
2	Leguiscinis Soraci Perez	30.088675	3215178247		Leguiscinis Soraci
3	Cecilio m Davila Bastida	30825488	3206631634		
4	Liliana Quevedo otalora	1002474287	3128683426	@quevedootalora79@gmail	Liliana Quevedo
5	Manuel S Garcia A	19773.433.	3106104204	x	Manuel S Garcia A
6	Boris Quevedo Acuña	19774543	3215178247	borisquevedoacuna@gmail	
7	Edwin Quevedo A.	19773823	3106830680		Edwin
8	Orlis Quevedo Monsgo.	1007641831	3213302430		Orlis Q.M.
9	Karla Patricia Quevedo Davila	1.042.460.116	3206154321	Kquevedodavila@gmail.com	Karla P.
10	Rosa Victoria Luna urbina	30088676	3106830680		Rosa Victoria
11	Daniela Quevedo Davila	1002474833	3123342803	quevedodavilodaniela@gmail	Daniela Que
12	Yemima Quevedo Luna	1007648698	3213302480		
13	Veronica Angulo Bastidas	1052703388	3145386888		Veronica Angulo B
14	Edgardo Quevedo Acuña	1052700545	3145386888	Equevedo1711@gmail.com	
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: 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 FAMILIA QUEVEDO – ASOFAQUE.*** El señor EDGARDO QUEVEDO ACUÑA, 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 FAMILIA QUEVEDO – ASOFAQUE.*** 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

Familia Quevedo

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA — Agricultura — AUNAP Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca — "Acuicultura y Pesca con Responsabilidad" — 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:** Bolivar | **Municipio:** Mompos

Lugar:

Nombre de la Asociación: Familia Quevedo

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Cecilia m Davila Bastidas	30825488	3206631634		Cecilia Davila
2	Liliana Quevedo otalora	1002474287	3128683426	Quevedootalora79@gmil.	Liliana Quevedo O
3	Yamil S García A	19773333	3106104204	-	Yamil S García. A.
4	Leguiscinis Soraya Perez	30.088675	3215178247		Leguiscinis Soraya
5	Boris Quevedo Acuña	19774543	3215178247	boriquevedoacuña@gmail.com	B Que
6	Libardo Quevedo Acuña	19773734	3205589554	Libardo150671@gmail.com	L Q
7	Karla Patricia Quevedo Davila	1042.460.116	3206154321	Kquevedodavila@gmail.com	Karla P.
8	Yemina Quevedo Junior	1007648698	3213302480		Yemina Quevedo
9	Orlis Quevedo Noriega	1007648831	3213302480	-	Orlis Q M.
10	Edwin Quevedo A	19773823	3106850680		Edw
11	Rosa Victoria Luna urbina	30.088675	3106850680		Rosa Victoria Luna
12	Daniela Quevedo Davila	1002474833	3123342803	Quevedodaviladaniela@gm	Daniela Quevedo D
13	Veronica Angulo Bastidas	1052703388	3145386888		Veronica Angulo B
14	Edgardo Quevedo Acuña	1052700545	3145386888	Equevedo1711@gmail.com	Edgardo
15					

Powered by CamScanner


2023
MOUTHWASH


JUEGOS INTERCOLEGIADOS
2023
MOUTHWASH


2023
MOUTHWASH


MOUTHWASH


2023
MOUTHWASH
BARCELONA
MADE IN SPAIN


JUEGOS INTERCOLEGIADOS
2023
MOUTHWASH


Mora


JUEGOS INTERCOLEGIADOS
2023
MOUTHWASH
Mora


Kathy
INTIMATES
HIT
Frutas Tropicales


Mora


Kathy
BENEFICIOS
VIDA
Agricultura
EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA
CUESTIONARIO


Mora
Kathy
BENEFICIOS


JUEGOS INTERCOLEGIADOS
2023
MOUTHWASH
Mora






JUEGOS INTERD
2023
WASH


JUEGOS INTER
2022
COLOMBIA
VIDA
Agricultura
EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA
COLOMBIA
VIDA
Agricultura
EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA












Altezza
PRO


Altezza
PRO


MOUTHWASH


MOUTHWASH


MOUTHWASH
RCELONA


MOUTHWASH
BARCELONA

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 telefónica con él Representante Legal de la Asociación **COMITÉ AGRO PESQUERO DE SITIO NUEVO (AGROSITIO)** el señor **Luis Enrique Martínez Cárcamo**, 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 Asociación **COMITÉ AGRO PESQUERO DE SITIO NUEVO (AGROSITIO),** 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 **COMITÉ AGRO PESQUERO DE SITIO NUEVO (AGROSITIO)**, 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

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

S.N

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	Luis Enrique Martinez C	3879300	3147296176		Luis E M
2	Alberto Martinez	1002 496402	3146856710		Alberto
3	Kerlis Caro Rivera	1052 951035	3217540337		Kerlis
4	Isidoro Pobea	22943388	3147296176		IS
5	Jhon luis Martinez	1002498596	3275925402		Jhon luis
6	Armando Ortiz Perez	8865191	8865191		Armando
7	Zunilda Martinez pover	33355174	3215925402		Zunilda
8	Edilberto Martinez Guzman	1052985124	3225857290		Edilberto M. G.
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

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 el **COMITÉ AGROPESQUERO DE SITIONUEVO (AGROSITIO**) esta se realizó mediante un llamada telefónica, donde se habló con el representante legal, el señor LUIS ENRRIQUE MARTINEZ CAMARCO donde se le explico que se estaba haciendo una invitación a él como representante legal y sus asociados, para bridarles una capacitación sobre el fortalecimiento 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 capacitación 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 se realiza en una breve charla, con el fin de romper el hielo, que si como estaban como se sentían, que tal les parecía el sitio que sabían ellos sobre el concepto 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 transmitir sus experiencias como asociados La capacitadora (Abogada) entraba en materia y de esa manera logro explicar los temas basadas en la experiencias de ellos y los conceptos jurídicos con el fin de tener un dialogo más a meno con los asociados.

Duración aprox 6 horas.

3. Dinámica de retroalimentación

Para concluir la capacitadora (Abogada) finalizo de dictar los temas se les a los asociados que formaran mesas redondas con mínimo 3 asociados máximos 5 asociados a cada mesa redonda se le explica un tema, basado en los temas abordados en la capacitación que construyeran un pequeño concepto, con el fin de verificar si los temas expuestos en la capacitación habían sido entendidos.
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 la mesa redonda las preguntas inquietudes, que formulaban los asociados se procedía a responder las dudas preguntas que presentaban o transmitían cualquier asociado la cual eran resultas. 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.

El **COMITÉ AGROPESQUERO DE SITIONUEVO (AGROSITIO**)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.

El **COMITÉ AGROPESQUERO DE SITIONUEVO (AGROSITIO**)participo a la capacitación realizada y se pudo concluir que se logró cumplir con el objetivo propuesto puesto que los asociados obtuvieron conocimientos nuevos y profesionales que desconocían en materia jurídica, aclarando 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 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 ampliación del objeto contractual, para poder participar en convocatorias públicas y tener una experiencia en la ejecución de contratos

Elaboró: Rita Caro Direix

Profesional en estructuración jurídicas

Revisó:_____

Director de Talleres de Capacitación

S.N.

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:

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

Lugar:

Nombre de la Asociación: Comité Agropesquero de Sitronuevo

N°	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Luis Enrique Martinez C	3878300	3147296176		Luis E.
2	Alberto Martinez Coro	1002496402	3146856710		Alberto
3	Keiis Caro Rivera	1052951035	3217540331		Keiis
4	Jhon Luis Martinez C	1002498596	3215925402		Jhon Luis
5	Armando Ortiz Perez	8865191	8865191		Armando
6	Isidoro Pokea ↑	22943388	3147296176		IS
7	Zunilda martinez pouca	33355174	3215925402		Zunilda
8	Edilberto Martinez Guzmán	1052985124	3225857290		Edilberto M. G.
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: 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 ***ASOCIACIÓN COMITÉ AGROPESQUERO DE SITIONUEVO - AGROSITIO.*** El señor LUIS ENRIQUE MARTINEZ CARCAMO, 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 ***ASOCIACIÓN COMITÉ AGROPESQUERO DE SITIONUEVO - AGROSITIO*** 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

S.N

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: Bolivar | Municipio: Magangue.

Lugar: Camara de Comercio - Auditorio.

Nombre de la Asociación: Sitio nuevo - Agrositio

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Alberto martinez Caro	1002496402	3146856710		Alberto
2	Luis Enrique Martinez C	3879300	3147296126		
3	Kerlis caro Rivera	1052951035	3217540331		Kerlis
4	Jhon luis Martinez	1002496596	3215925402		Jhon luis
5	Armando Ortiz Perez	8865191	8865191		Armando
6	Zunilda martinez pove	33355174	3215925402		Zunilda
7	Isidora Pobea P	22943388	3147296176		IS
8	Edilberto Martinez Guerrero	1052985124	3225857290		Edilberto M.G
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 DEREIX
C.C. 50.935.680
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADA- JURIDICA
PERIODO DE REPORTE: 01 DICIEMBRE HASTA EL 29 DICIEMBRE 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 **ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE** este realizo con el representante legal el señor EMIRO DE JESUS ACEVEDO MARTINEZ 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.

La ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE 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 **ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS 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 pudieron constatar las roles que cumplía cada asociado, y aun mas la parte directiva puesto que tenían un suceso con el antiguo representante legal lo cual con llevaron a unas dudas y esta se resolvió de forma inmediata, y acataron la recomendación para ese suceso. 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. Hubo claridad para ellos volver a restructurar su asociación con la rigurosidad de la ley y conociendo 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 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 Campesinos Agricultores de San Marcos - ASOCAMPROS

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Pedro Jose Morales Cotera	18.705.001	3114023840		P.J.M.C-
2	Maria elena Vergara Manchego	1104 410940	3133860191		Mari Elena V.
3	Herminia Maria Caliz Beltran	1.005.698.93	3042951525		Herminia Caliz
4	Luis Alberto Rodriguez	3959282	3127458741		
5	Luis Ernesto ortega	1010092953	3126269076	ernestluis769@gmail.com	Luis Ernesto
6	Pedro Gomez	15309924	3106923649		Pedro Gomez
7	Juan Marquez Racini	6'811.066	3027531498	J.racini.50@gmail.com	
8	Jairo Acevedo martinez	3.959380	3146366684		
9	Israel Alean	3957964	3205130175		
10	Guillermo Gomez	10493518	3115606950		Guillermo Gomez
11	ALTadis moya salas	34949888	3235257180		ALTadis moya
12	Lourdes. M. Serrano-	1140713	3776746775		Lourdes
13	miguel marquez	10881712	3105176276		miguel marquez
14	Ernesto Acevedo	10875271	3234514989		Ernesto Acevedo
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 DE PESCADORES ARTESANALES PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE MAGANGUÉ - ASOPESMAG







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: 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 DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE (ASO CAMPROS)** el señor **Emiro De Jesús Acevedo Martínez,** 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 DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE (ASO CAMPROS),** 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 DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE (ASO CAMPROS),** 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 minoristas, lo que les produce ingresos moderados a los que podrían obtener con una plaza de mercado mayoristas en comercio nacional, 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 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 Campesinos Agricultores de San Marcos - ASOCAMPROS

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Pedro Jose Morales Cotera	18.705.001	3114023840		P.J.M.C-
2	Maria elena Vergara Manchego	1104 410940	3133860191		Mari Elena V.
3	Herminia Maria Caliz Beltran	1.005.698.93	3042951525		Herminia Caliz
4	Luis Alberto Rodriguez	3959282	3127458741		
5	Luis Ernesto ortega	1010092953	3126269076	ernestluis769@gmail.com	Luis Ernesto
6	Pedro Gomez	15309924	3106923649		Pedro Gomez
7	Juan Marquez Racini	6'811.066	3027531498	J.racini.50@gmail.com	
8	Jairo Acevedo martinez	3.959380	3146366684		
9	Israel Alean	3957964	3205130175		
10	Guillermo Gomez	10493518	3115606950		Guillermo Gomez
11	ALTadis moya salas	34949888	3235257180		ALTadis moya
12	Lourdes. M. Serrano-	1140713	3776746775		Lourdes
13	miguel marquez	10881712	3105176276		miguel marquez
14	Ernesto Acevedo	10875271	3234514989		Ernesto Acevedo
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: DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE (ASO CAMPROS)
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 DE 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 DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE – ASOCAMPROS.*** el señor EMIRO DE JESUS ACEVEDO MARTINEZ, 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 DE CAMPESINOS AGRICULTORES Y PESQUEROS DE SAN MARCOS SUCRE – ASOCAMPROS*** 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.

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 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 Campesinos Agricultores de San Marcos - ASOCAMPROS

Nº	Nombre	Cédula	Celular	e-mail	Firma
1	Pedro Jose Morales Cotera	18.705.001	3114023840		P.J.M.C-
2	Maria elena Vergara Manchego	1104 410940	3133860191		Mari Elena V.
3	Herminia Maria Caliz Beltran	1.005.698.93	3042951525		Herminia Caliz
4	Luis Alberto Rodriguez	3959282	3127458741		
5	Luis Ernesto ortega	1010092953	3126269076	ernestluis769@gmail.com	Luis Ernesto
6	Pedro Gomez	15309924	3106923649		Pedro Gomez
7	Juan Marquez Racini	6'811.066	3027531498	J.racini.50@gmail.com	
8	Jairo Acevedo martinez	3.959380	3146366684		
9	Israel Alean	3957964	3205130175		
10	Guillermo Gomez	10493518	3115606950		Guillermo Gomez
11	ALTadis moya salas	34949888	3235257180		ALTadis moya
12	Lourdes. M. Serrano-	1140713	3776746775		Lourdes
13	miguel marquez	10881712	3105176276		miguel marquez
14	Ernesto Acevedo	10875271	3234514989		Ernesto Acevedo
15					

Powered by CamScanner

INFORME EVIDENCIAS AUDIOVISUALES

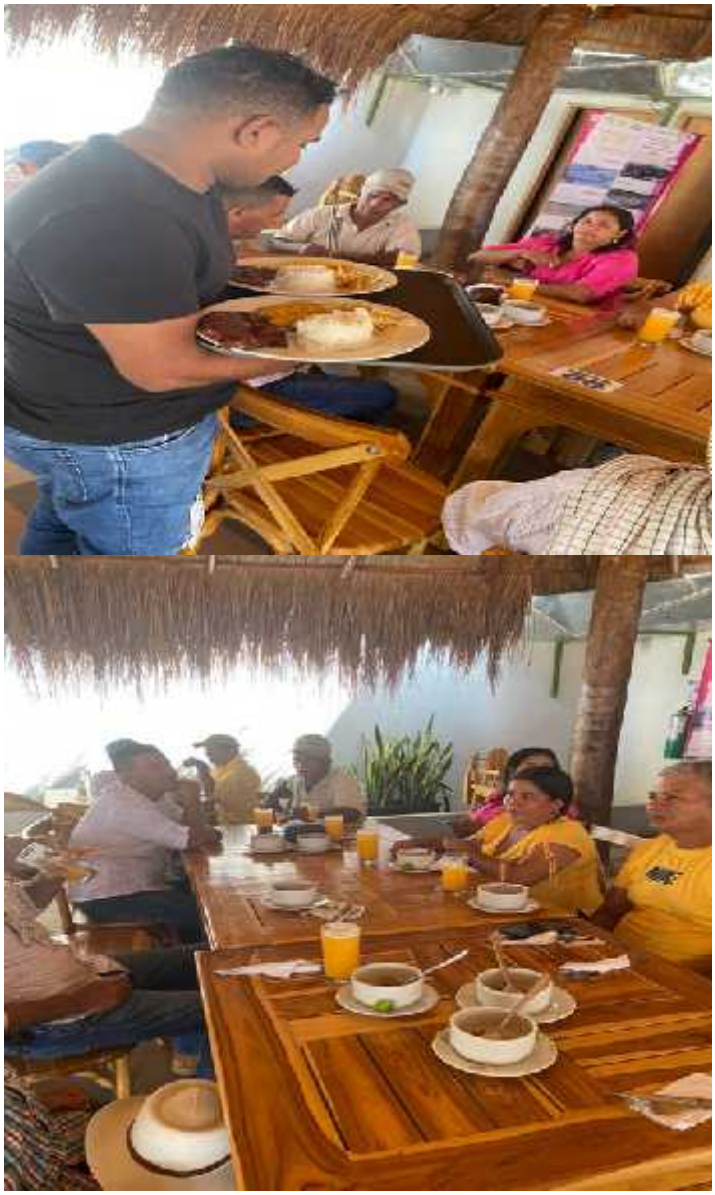
COVENIO Nº 523-2023. Celebrado entre (FUPARCIS) y la AUNAP cuyo objeto es "*Anuar esfuerzos para el fortalecimiento de la capacidad técnica, productiva y comercial de las organizaciones de pescadores y acuicultores que, requieran el desarrollo de estrategias empresariales y encadenamiento comercial*"



Palabras por parte del representante legal de **ASOPROCAMPOS**



momento de refrigerio de **ASOPROCAMPOS**



Momento del almuerzo de **ASOPROCAMPOS**




Desarrollo de capacitación **ASOPROCAMOS**

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: CAMILA ESTAFANY BERDUGO ESTRADA
C.C. 1.131.439.036
CARGO DESEMPEÑADO: ABOGADA- JURIDICA
PERIODO DE REPORTE: 01 DE DICIEMBRE HASTA EL 29 DICIEMBRE DE 2023
FECHA DE VALIDEZ DE CONTRATO: DEL 01 DE NOVIEMBRE HASTA EL 29 DE DICIEMBRE.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS

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 **ASOCIACIÓN DE EMPRENDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO** este realizo con la representante legal la señora DORELIS MONTIEL DE LA OSSA 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 **ASOCIACIÓN DE EMPRENDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO** 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 es importante indicar que la asociación **ASEDECO,** es una de la asociaciones más organizadas en la parte estructural y comercial cabe anotar que la asociación cuenta con sus archivos bien organizados y con un comprador estable de sus productos en este caso la empresa MASABE ubicada en el municipio de Montelíbano Córdoba. teniendo en cuenta que ellos venden la cosecha cada 3 meses y que esta empresa recibe los kg que ellos como asociación logren sacar durante la cosecha también cuenta con un modelo de contrato para la comercialización, pero la empresa MASABE es la que cuenta con este modelo de contrato. Por la tanto se **RECOMENDO**: una elaboración de un modelo de contrato de venta para que ellos como asociación tengan su herramienta jurídica y que se propio de ellos.

Elaboró: Camila Berdugo Estrada
Profesional en estructuración jurídica.

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA Agricultura AUNAP PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENID 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	Dorelis Montiel de la Ossa	1067 949083	3237461584	damossa08ce@gmail.com	Dorelis M
2	Yeneiro Montalvo Arroyo	1003277837	3219595057	Yeniromontalvo@gmail.com	Yeneiro Montalvo
3	Yolis de la ossa	50951513	3148898511	yolisdelaossa@gail.	Yolis de la Ossa
4	Julio campo ortiz	10992628	3219507402		Julio campo
5	DIANA RAMOS RODRIGUEZ	1063355146	3114068409		Diana Ramos
6	Aida Milena Angel Romero	1045136740	3174177926		Aida Angel
7	ISMAEL ARCO	78586528	3146769116		
8	Deibis Montiel	1063284753	3004540206		Deibis Montiel
9	Saudith Montes Fuentes	1003290241	3126876419		Saudith Montes
10	Manuel Morales Beltran	8335796	3174897755		Manuel
11	Nirida DIAZ	26036115	3144548476		Nirida DIAZ
12	Fidel Antonio Arco G.	78585972	3226519986		Fidel A.A.G
13	Darlis Montiel de la ossa	1049721452	3204750090	darlymonosa@gmail.com	Darlis Montiel
14	Luz Nery Arroyo Quintana	22239066			Luz Nery Arroyo
15	Juana Barquet Teheran	50948151	3218460335		Juana Barquet

COLOMBIA VIDA

AUNAP

PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENID 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	Gerardo Castillo Gomez	15.661522			
2	Kelly Jhoana Anaya Cuevara	1066605288	3025518320		GardoTabillo
3	Marilu Montes Fuen				Kelly Anaya
4	Marilu Montes Fuentes	50640223	3225279994		Marilu Luz M
5	Rosalba Rosario Reyes	39305728	3103698878		Rosalba Rarios
6	Viviana Arroyo Angel	1007494914	3106267726		Viviana Arroyo
7	VIVIANA ANAYA CUEVARA	1063288870			VIVIANA ANAYA
8	Jonatan Uparela Gonzalez	1.197.275.590	3025434723	JonatanUPag@gmail.C	Jonatan U.G.
9	Rosalva Rosario Reyes	39305728	3103698878		Rosalba Rarios
10	Cielomar trujillo Gonzalez	26040639	3107389116		Cielo Martrujillo
11	Gradis Esther Montes Pineda	1066660610	3106508894		Gradis M.
12					
13					
14					
15					

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: CARLOS SILVESTRE MARTINEZ HURTADO
C.C. 1.017.237.1.29
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 Córdoba, en el municipio de San José de Ure; en primera instancia se hizo contacto vía telefónica con la Representante Legal de la **ASOCIACIÓN DE EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO** la señora **Dorelis de Jesús Montiel De la Ossa**, 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 salón comunitario del corregimiento La Dorada, en el corregimiento de la Dorada, 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 una mesa redonda 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 DE EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO,** 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 tienen un conocimiento claro sobre la implementación de los canales de distribución que utilizan para la venta de sus productos, ya que manejan negociaciones con compradores mayoristas locales y nacionales, el cual es un buen canal de distribución para recibir buenos ingresos, ya que estos le dan el valor que le corresponde al producto, no implementan estrategias de marketing digital, lo que conlleva a no tener mayor posicionamiento en mercado nacional, ya que esta sería una herramienta necesaria para darse a conocer como productores y vendedores de pescado con otros compradores minoristas y mayoristas, no manejan una identificación de sus productos, 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 DE EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO,** 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 mayoristas y minoristas, lo que les produce buenos ingresos, implementan innovación en su comercialización y producto, lo que los hace competitivos en el mercado nacional, no realizan promoción de sus productos por ende no implementan 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 a conocer como productores y vendedores de pescados en otras plazas mercado y seguir creciendo a nivel nacional y local, todo esto les incrementarían sus ingresos, se pudo evidenciar que tienen una organización al momento de distribuir sus productos, ya que no cuentan con una etiqueta que los identifique al momento de realizar sus envíos a otros municipios y departamentos, estos dos últimos factores serian lo mas relevante en

esta asociación, ya que se encuentran muy bien organizados en la parte comercial, utilizando estrategias adecuadas para negociar y realizar las ventas de sus productos.

- **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 y seguir creciendo en otras plazas, 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 persona fue capaz de expresar lo importante que fue el recibir estos nuevos conocimientos y aportes en estrategias de comercialización.

Elaboró: Carlos Martinez Urtado
Profesional en Estrategias Comerciales

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

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: DE EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO
 Desarrollo de la Capacitación






Evidencia entrega de Almuerzos

Elaboró: Carlos Martinez Urtado
Profesional de Estrategias de Comercialización

Revisó: _____
Director de Talleres de Capacitación

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA Agricultura AUNAP PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENID 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	Dorelis Montiel de la Ossa	1067 949083	3237461584	damossa08ce@gmail.com	Dorelis M
2	Yeneiro Montalvo Arroyo	1003277837	3219595057	Yeniromontalvo@gmail.com	Yeneiro Montalvo
3	Yolis de la ossa	50951513	3148898511	yolisdelaossa@gail.	Yolis de la Ossa
4	Julio campo ortiz	10992628	3219507402		Julio campo
5	DIANA RAMOS RODRIGUEZ	1063355146	3114068409		Diana Ramos
6	Aida Milena Angel Romero	1045136740	3174177926		Aida Angel
7	ISMAEL ARCO	78586528	3146769116		
8	Deibis Montiel	1063284753	3004540206		Deibis Montiel
9	Saudith Montes Fuentes	1003290241	3126876419		Saudith Montes
10	Manuel Morales Beltran	8335796	3174897755		Manuel
11	Nirida DIAZ	26036115	3144548476		Nirida DIAZ
12	Fidel Antonio Arco G.	78585972	3226519986		Fidel A.A.G
13	Darlis Montiel de la ossa	1049721452	3204750090	darlymonosa@gmail.com	Darlis Montiel
14	Luz Nery Arroyo Quintana	22239066			Luz Nery Arroyo
15	Juana Barquet Teheran	50948151	3218460335		Juana Barquet

COLOMBIA VIDA

AUNAP

PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENID 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	Gerardo Castillo Gomez	15.661522			
2	Kelly Jhoana Anaya Cuevara	1066605288	3025518320		GardoTabillo
3	Marilu Montes Fuen				Kelly Anaya
4	Marilu Montes Fuentes	50640223	3225279994		Marilu Luz M
5	Rosalba Rosario Reyes	39305728	3103698878		Rosalba Rarios
6	Viviana Arroyo Angel	1007494914	3106267726		Viviana Arroyo
7	VIVIANA ANAYA CUEVARA	1063288870			VIVIANA ANAYA
8	Jonatan Uparela Gonzalez	1.197.275.590	3025434723	JonatanUPag@gmail.C	Jonatan U.G.
9	Rosalva Rosario Reyes	39305728	3103698878		Rosalba Rarios
10	Cielomar trujillo Gonzalez	26040639	3107389116		Cielo Martrujillo
11	Gradis Esther Montes Pineda	1066660610	3106508894		Gradis M.
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 de la representante legal de **ASEDECO**



Momento de refrigerio de **ASEDECO**



Momento de compartir experiencias de **ASEDECO**



Desarrollo de capacitación **ASEDECO**

Elaboró: Camila Berdugo Estrada
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: SANDRA MARCELA AMADOR OCHOA
C.C. 1.072.253.671
CARGO DESEMPEÑADO: ACUICOLA
PERIODO DE REPORTE: 01 DE DICIEMBRE – 30 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 ***ASOCIACION DE EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO***
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 comodidades 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 mencionaba los temas a tratar durante la capacitación y allí mismo se les realizaba la presentación del instructor (ACUICULTOR), se les aplicaba un diagnóstico inicial para distinguir 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 EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO COMUNITARIO De San José de Uré*** 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

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENID 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	Dorelis Montiel de la Ossa	1067 949083	3237461584	damossa08ce@gmail.com	Dorelis M
2	Yeneiro Montalvo Arroyo	1003277837	3219595057	Yeniromontalvo@gmail.com	Yeneiro Montalvo
3	Yolis de la ossa	50951513	3148898511	yolisdelaossa@gail.	Yolis de la Ossa
4	Julio campo ortiz	10992628	3219507402		Julio campo
5	DIANA RAMOS RODRIGUEZ	1063355146	3114068409		Diana Ramos
6	Aida Milena Angel Romero	1045136740	3174177926		Aida Angel
7	ISMAEL ARCO	78586528	3146769116		
8	Deibis Montiel	1063284753	3004540206		Deibis Montiel
9	Saudith Montes Fuentes	1003290241	3126876419		Saudith Montes
10	Manuel Morales Beltran	8335796	3174897755		Manuel
11	Nirida DIAZ	26036115	3144548476		Nirida DIAZ
12	Fidel Antonio Arco G.	78585972	3226519986		Fidel A.A.G
13	Darlis Montiel de la ossa	1049721452	3204750090	darlymonosa@gmail.com	Darlis Montiel
14	Luz Nery Arroyo Quintana	22239066			Luz Nery Arroyo
15	Juana Barquet Teheran	50948151	3218460335		Juana Barquet

COLOMBIA VIDA

AUNAP

PEZ TOTAL

FORMATO DE ASISTENCIA

COVENID 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	Gerardo Castillo Gomez	15.661522			
2	Kelly Jhoana Anaya Cuevara	1066605288	3025518320		GardoTabillo
3	Marilu Montes Fuen				Kelly Anaya
4	Marilu Montes Fuentes	50640223	3225279994		Marilu Luz M
5	Rosalba Rosario Reyes	39305728	3103698878		Rosalba Rarios
6	Viviana Arroyo Angel	1007494914	3106267726		Viviana Arroyo
7	VIVIANA ANAYA CUEVARA	1063288870			VIVIANA ANAYA
8	Jonatan Uparela Gonzalez	1.197.275.590	3025434723	JonatanUPag@gmail.C	Jonatan U.G.
9	Rosalva Rosario Reyes	39305728	3103698878		Rosalba Rarios
10	Cielomar trujillo Gonzalez	26040639	3107389116		Cielo Martrujillo
11	Gradis Esther Montes Pineda	1066660610	3106508894		Gradis M.
12					
13					
14					
15					