INFORME DE AVANCE Y EJECUCIÓN

SEPTIEMBRE/ 30/2024

CONTRATO:	CPS-094-2024
FECHA DEL CONTRATO:	23 SEPTIEMBRE 2024
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES
CONTRATANTE:	ALCALDIA MUNICIPAL DE GINEBRA VALLE
NIT:	800.100.520-1
CONTRATISTA:	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES
CEDULA:	1112967083
SUPERVISOR:	MARIA CRISTINA CASTAÑO VALENCIA
DEPENDENCIA:	SECRETARIA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL
FECHA DE INICIO:	23 SEPTIEMBRE DEL 2024
FECHA DE TERMINACION:	31 DICIEMBRE DE 2024
DIRECCIÓN:	CRA 3 # 4-17
OBJETO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES EN ASISTENCIA TÉCNICA AGRÍCOLA EN EL MARCO DE LA EXTENSIÓN AGROPECUARIA PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES EN EL MUNICIPIO DE GINEBRA VALLE DEL CAUCA
VALOR DEL CONTRATO:	$20.000.000

OBLIGACIONES DEL CONTRATO:

Actividad 1. Primera fase, actualización del censo agropecuario municipal de pequeños y medianos productores agropecuarios del municipio de Ginebra Valle.

Actividad 2. Brindar asistencia técnica en el área agrícola a los pequeños productores en el contexto de la Agricultura Campesina Familiar y Comunitaria y en las líneas agrícolas definidas por la secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural a través de visitas a finca.

Actividad 3. Inscripción de productores pequeños y medianos en la plataforma virtual de Campo Innova del Ministerio de Agricultura y reporte de damnificados por cambio climático.

Actividad 4. Implementar primera fase para una (1) actividades de comercialización relacionadas por el sistema participativo de garantías (mercado campesino y étnicos y ruedas de negocios) con participación de productores de la agricultura campesina familiar y comunitaria.

Actividad 5. Fortalecimiento a la economía campesina a través de la asociatividad campesina.

Actividad 6. Apoyo y acompañamiento en la gestión e implementación de los planes y proyectos de la dependencia SADR del Municipio de Ginebra.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES Y EVIDENCIAS

Actividad 1. Primera fase, actualización del censo agropecuario municipal de pequeños y medianos productores agropecuarios del municipio de Ginebra Valle.

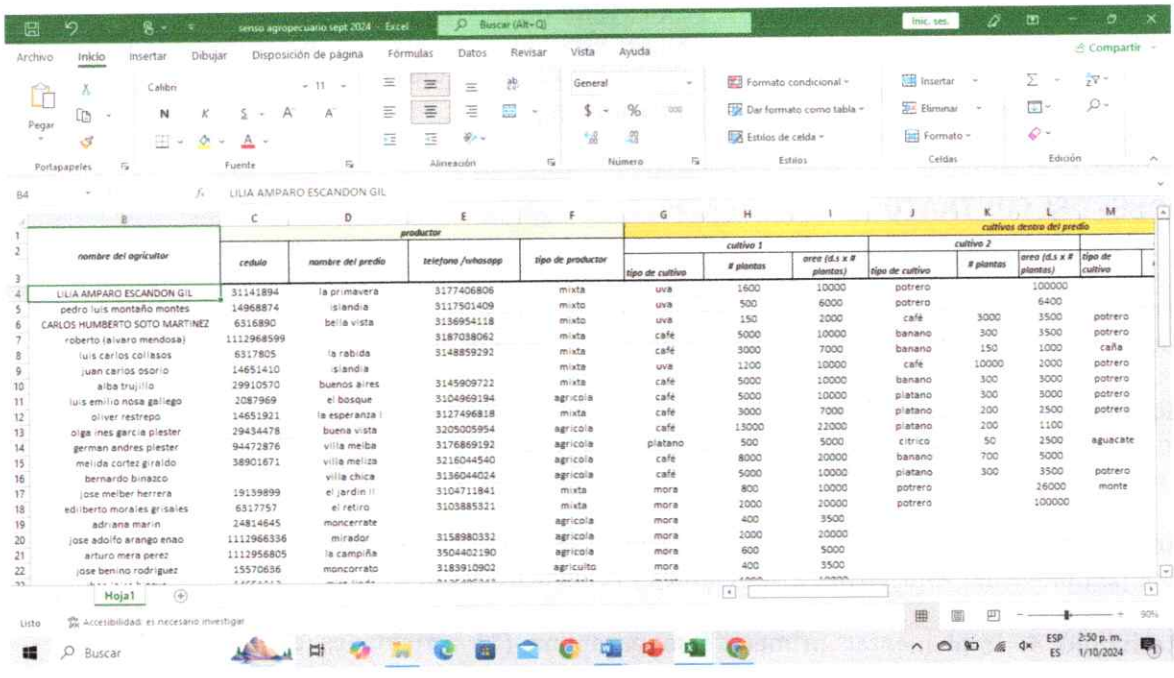
1ª. Visitas (8 corregimientos y 32 veredas)

En septiembre de 2024 realice 60 visitas de apoyo y acompañamiento para actualización del censo agropecuario de pequeños y medianos productores, el cual será utilizado para el análisis estadístico agropecuario en cuanto a producción y áreas representativas del sector.

1b) llenar cuadro de Excel de censo agropecuario para su actualización

Diligencie el cuadro de Excel de acuerdo a las visitas realizadas con su respectiva información del censo agropecuario.

Se anexa cuadro en Excel del censo agropecuario y se entrega vía virtual mediante correo electrónico del documento en relación al secretario de agricultura y desarrollo rural de Ginebra



nombre del agricultor	productor				cultivos dentro del predio						
	cedula	nombre del predio	telefono /whosapp	tipo de productor	cultivo 1			cultivo 2			
					tipo de cultivo	# plantas	area (d.s x # plantas)	tipo de cultivo	# plantas	area (d.s x # plantas)	tipo de cultivo
LILIA AMPARO ESCANDON GIL	31141894	la primavera	3177406806	mixta	uva	1600	10000	potrero		100000	
pedro luis montaño montes	14968874	islandia	3117501409	mixto	uva	500	6000	potrero		6400	
CARLOS HUMBERTO SOTO MARTINEZ	6316890	bella vista	3136954118	mixto	uva	150	2000	café	3000	3500	potrero
roberto (alvaro mendosa)	1112968599		3187038062	mixta	café	5000	10000	banano	300	3500	potrero
luis carlos collasos	6317805	la rabida	3148859292	mixta	café	3000	7000	banano	150	1000	caña
juan carlos osorio	14651410	islandia		mixta	uva	1200	10000	café	10000	2000	potrero
alba trujillo	29910570	buenos aires	3145909722	mixta	café	5000	10000	banano	300	3000	potrero
luis emilio nosa gallego	2087969	el bosque	3104969194	agricola	café	5000	10000	platano	300	3000	potrero
oliver restrepo	14651921	la esperanza i	3127496818	mixta	café	3000	7000	platano	200	2500	potrero
olga ines garcia plester	29434478	buena vista	3205005954	agricola	café	13000	22000	platano	200	1100	
german andres plester	94472876	villa melba	3176869192	agricola	platano	500	5000	citrico	50	2500	aguacate
melida cortez giraldo	38901671	villa meliza	3216044540	agricola	café	8000	20000	banano	700	5000	
bernardo binazco		villa chica	3136044024	agricola	café	5000	10000	platano	300	3500	potrero
jose melber herrera	19139899	el jardin ii	3104711841	mixta	mora	800	10000	potrero		26000	monte
edilberto morales grisales	6317757	el retiro	3103885321	mixta	mora	2000	20000	potrero		100000	
adriana marin	24814645	moncerrate		agricola	mora	400	3500				
jose adolfo arango enao	1112966336	mirador	3158980332	agricola	mora	2000	20000				
arturo mera perez	1112956805	la campiña	3504402190	agricola	mora	600	5000				
jose benino rodriguez	15570636	moncorrato	3183910902	agricolto	mora	400	3500				

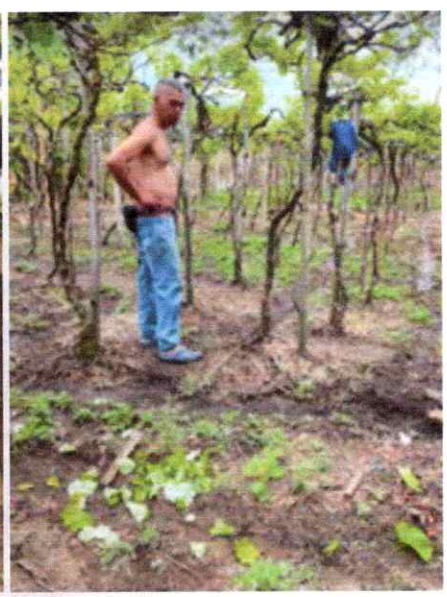
Actividad 2. ***Brindar asistencia técnica en el área agrícola a los pequeños productores en el contexto de la Agricultura Campesina Familiar y Comunitaria y en las líneas agrícolas definidas por la secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural a través de visitas a finca.***

2ª) Asistencia técnica agrícola para las cadenas productivas de mora, aguacate, cítricos, café, uva, entre otros; en los casos que el pequeño productor lo demande.

Se realizo en el mes de septiembre 10 visitas a pequeños productores en las líneas agrícolas de uva, tomate, papaya y cítricos.

LAUREANO RAMOS, PREDIO El Guadual, ubicado en VILLABANEGAS visitado el 24 septiembre 2024. Esta finca se visito dos veces en el mismo día por cambio climático, asesorando al productor de las fases del cultivo en el día y en la tarde, es un lote en etapa de prefloración con 25 días después de poda, donde se estaba realizando labores de deshoje el cual se recomendó realizar una fumigación foliar preventiva para control de hongos antagónicos como botritis y mildéu velloso.

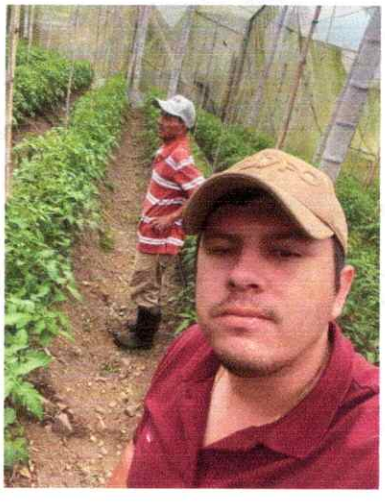




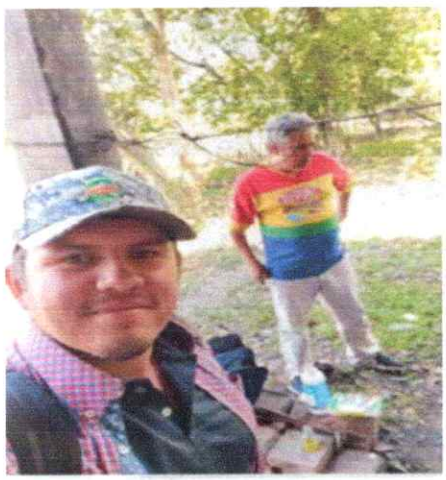
MARTHA LORENA RAMIREZ finca Tasoca ubicado en el Cgto La Floresta visitado el 28 septiembre 2024. Asistencia técnica a 1300 plántulas de uva en su proceso de cosecha, esta finca se visitó dos veces en el mismo día por cambio climático, asesorando al productor de las fases del cultivo en el día y en la tarde donde se recomendó realizar fertilización de refuerzo con fuentes altas de fosforo, zinc, boro y potasio el cual garantizara una buena producción del cultivo.



WILDER MUÑOZ agricultor predio La Guinea ubicado en el Cgto La Selva, visitado 27 visitado el septiembre 2024. Asistencia técnica a 2500 plántulas de tomate sistema invernadero su proceso de cosecha, esta finca se visitó dos veces en el mismo día por cambio climático, asesorando al productor de las fases del cultivo en el día y en la tarde. El lote estaba en etapa de desarrollo donde se recomendó realizar una fertilización con fuentes altas de fosforo, potasio, humus y elementos menores.



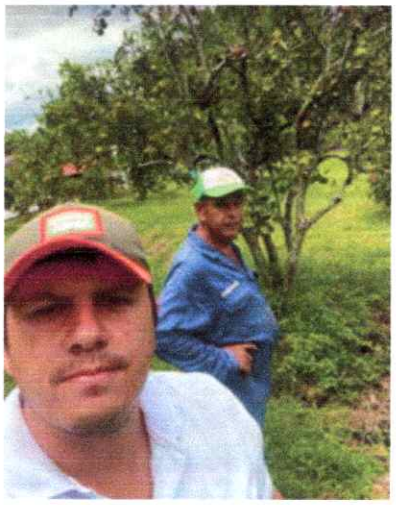
Carlos Holmes Buitrago Finca La Manuela ubicado sector la Luna Cgto La Floresta visitado el 23 septiembre 2024. Asistencia técnica a 500 plántulas de uva en etapa de maduración, con focos de roya en el follaje, esta finca se visitó dos veces en el mismo día por cambio climático, asesorando al productor de las fases del cultivo en el día y en la tarde. Donde se recomendó una aplicación fitosanitaria con productos a base de cobre, azufre y acaricidas para proteger la área foliar y garantizar una buena maduración.



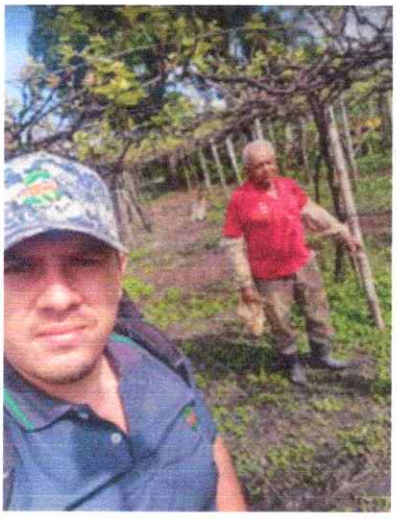
Diego Villota predio El Zanjón ubicado en Villavanegas visitado el 28 septiembre 2024. Asistencia técnica a 1500 papaya etapa de desarrollo, doble proceso de sembrado. Donde se recomendó la fertilización en drench con fuentes altas de fosforo, zinc y ácidos húmicos para garantizar un buen desarrollo de raíces.



Fernando Ortega predio La Cabaña ubicado en el Guabito visitado el 28 septiembre 2024. Asistencia técnica a 380 plántulas entre uva y cítricos, con fumigación preventiva ya que cuentan con ataque de un insecto plaga llamado escamas, donde debe de ser controlado con fuentes de jabones potásicos, insecticidas sistémicos y aminoácidos.



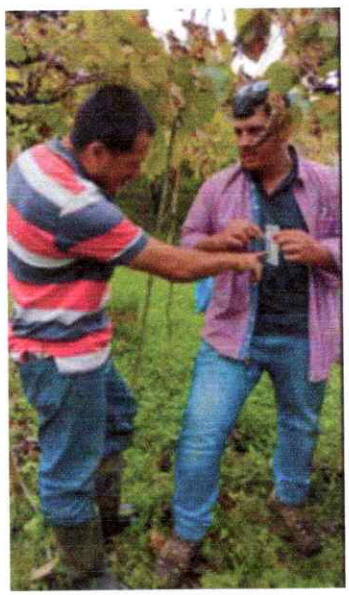
HERNEY SAAVEDRA predio La Floresta ubicado en Ginebra vía a Costa Rica visitado el 24 septiembre 2024. Asistencia técnica a 400 plántulas uva, fertilización granulada. Se encontraba en etapa de descanso el cual de recomendó realizar la aplicación alta de fosforo, elementos menores, nitrogeno y magnesio.



IRALDO MARTINEZ agricultor finca Toledo ubicado en el corregimiento Cocuyos visitado el 24 septiembre 2024. Asistencia técnica a 2500 plántulas de uva en etapa de descanso, esta finca se visitó dos veces en el mismo día por cambio climático, asesorando al productor de las fases del cultivo en el día y en la tarde. Donde se capacito y se recomendó realizar podas de retroceso dejando pitón cargador y productor.



JAVIER SANCHEZ agricultor finca el Rinconcito Cgto Cocuyos. Visitado el 23 septiembre 2024. Asistencia técnica a 350 plántulas de uva en etapa de descanso próximo a renovación. Donde se tomó análisis de agua, ph de suelo y se sugirió realizar fertilización con fuentes altas de fosforo, nitrógeno y elementos menores.



JUAN BERMUDEZ AGUIRRE finca El Mirador vereda Patio Bonito visitado el 27 septiembre 2024. Asistencia técnica a 3000 plántulas de tomate en etapa productiva y desarrollo, esta finca se visitó dos veces en el mismo día por cambio climático, asesorando al productor de las fases del cultivo en el día y en la tarde. Donde se recomendó realizar una fertilización foliar de estimulación de flor con trihormonales, aminoácidos, fuentes altas de boro, calcio para garantizar un buen cuaje de flor



2b) Implementar huertas escolares, comunitarias, caseras, para el fortalecimiento del programa de seguridad alimentaria en la zona rural alta y urbana del municipio.

- Se acompaño en la implementación de huertas para consumo interno con algunos agricultores visitados en el mes de septiembre donde se les garantizara soberanía alimentaria, en cuanto a la necesidad de plantas medicinales como caléndula, diente de león, yerbabuena, manzanilla, menta, sábila, apio, orégano, entre otras y plantas hortalizas como cebolla larga, cilantro, cimarrón y otras plantas de uso doméstico.

2c) Realizar procesos de formación en técnicas de agricultura y manejo sostenible en sistemas productivos en la zona rural alta del municipio.

- Se formo a los agricultores atendidos en formación de las buenas prácticas agrícolas, en la implementación de premezcla y mezcla de agroquímicos para garantizar una buena eficacia de la aplicación, donde se asegura que los agricultores atendidos lograrán producciones sanas e inocuas de una manera eficiente y responsable.

3c) VISITAS y logística

- Se realizo la logística correspondiente por medio de llamadas a los agricultores antes de visitas asignadas, se realiza comprade refrigerios y logística de alquiler de sillas y demás implementos para realizar reuniones y visitas para tener una mejor comodidad a la hora d tener el acercamiento con los agricultores.

3d) TALLERES y logística

- Se realizo la logística correspondiente por medio de llamadas a los agricultores, y además de compra de refrigerios y logística de alquiler de sillas y demás implementos para realización de talleres.

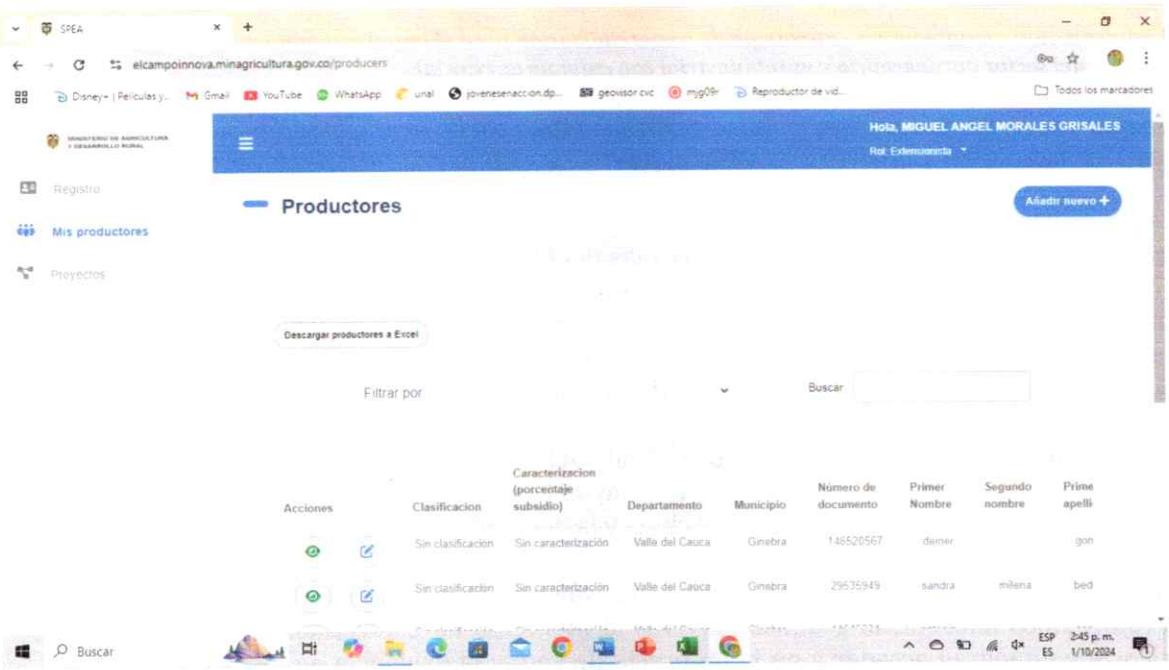
Actividad 3. Inscripción de productores pequeños y medianos en la plataforma virtual de Campo Innova del Ministerio de Agricultura y reporte de damnificados por cambio climático.

3ª)Reporte en la plataforma Campo Innova y damnificados por cambio climático

CAMPO INNOVA Corregimiento La Selva

Reunión con la comunidad del corregimiento de la Selva para inscribirse en la plataforma de Campo Innova del Ministerio de Agricultura. Donde asistió la asociación ASOCAFEAGROS con 21 asistentes. Se hizo presencia la Secretaria de Agricultura y

Desarrollo Rural con el técnico Alonso Vélez y el contratista Miguel Morales, ambos con sus usuarios realizamos las inscripciones. Las comunidades en la expectativa de que puedan acceder a los programas y proyectos del Ministerio.







Actividad 4. ***Implementar primera fase para una (1) actividades de comercialización relacionadas por el sistema participativo de garantías (mercado campesino y étnicos y ruedas de negocios) con participación de productores de la agricultura campesina familiar y comunitaria.***

4ª) apoyo al Mercado campesino y/o ruedas de negocios y logística

Esta actividad se ejecutará en el mes de octubre.

Actividad 5. ***Fortalecimiento a la economía campesina a través de la asociatividad campesina.***

5ª) Implementar y mantener una estrategia de comercialización para el impulso dinámica comercial de los productos del sector agropecuario y agroindustrial con enfoque territorial.

Se realizo una (1) Implementación para mantener una estrategia de comercialización para el impulso dinámica comercial de los productos del sector agropecuario y agroindustrial con enfoque territorial.

En esta prestación de servicio profesional se inicia la realización de investigar estrategias para la comercialización de productos agrícolas del Municipio de Ginebra – Valle del Cauca, el cual permitirá aumentar el nivel de ingresos de los agricultores ya que encuentran grandes barreras al momento de comercializar sus productos agrícolas y no logran acceder a un buen precio de venta, esto dificulta la relación comercial, pues estos productos llegan al consumidor en condiciones con estándares de calidad bajos.

Los agricultores del Municipio de Ginebra – Valle del Cauca, trabajan con una gran variedad de productos, pero los que se cultivan en mayor cantidad son la mora, maíz, aguacate, pancoger, debido a la calidad del suelo, el clima y la demanda de los habitantes del sector.

La descripción del problema, en el municipio de Ginebra – Departamento del Valle del Cauca, los campesinos encuentran grandes barreras al momento de comercializar sus productos agrícolas y no logran acceder a un buen precio de venta; la exigencia de los consumidores por productos de óptima calidad genera una barrera en la relación comercial, ya que estos productos llegan al consumidor en condiciones con estándares de calidad muy bajos. La limitante de conocimiento de técnicas de ventas no ha permitido prosperar una buena relación comercial, el incremento de intermediarios para comercializar los productos agrícolas ha creado barreras quienes exigen precios muy bajos de venta; los transportadores de los productos agrícolas se enfrentan a vías rurales en mal estado, dificultando la conservación de los productos agrícolas; llegando al consumidor final en condiciones no óptimas, afectando el precio de venta y generando bajos márgenes de utilidad. Estas dificultades generalmente son afrontadas de manera individual por cada uno de los campesinos.

Los cultivadores ven como se afecta la producción de sus cosechas con resultados no esperados en cada cultivo, quizás por el desconocimiento de su manejo o la falta de capacitación. Es frecuente el llamado de apoyo del campesino hacia cultivos que requieren varios años para ser cosechados que no generan un margen de utilidad frente al costo de productividad, desmotivando y generando dudas en la continuidad del proceso agrícola desmejorando la calidad de vida del campesinado.

La situación muestra la gran dificultad que han afrontado los campesinos a lo largo del tiempo para ubicar adecuadamente sus productos por medio del canal tradicional de comercio, a menor precio, en donde se logre recibir lo justo por sus productos y que a su vez puedan llegar al mercado de una forma menos compleja como hoy algunos afrontan.

Tipos de estrategias comerciales en el sector agrícola

Un proceso estratégico es más que realizar una planificación, es imprescindible integrar todas las relacionadas de la empresa agropecuaria para lograr que la misma, consiga mayor efectividad y perdure en el tiempo. Hay que tener presente y en mente, que el futuro de la empresa agrícola depende directamente de la estrategia que se escoja. Las estrategias de venta hacen mención a las preguntas ¿cómo vender? y ¿cómo cerrar ventas? Éstas, son el pilar esencial de cualquier agronegocio. Su talón de Aquiles. En esta acción, es donde la mayoría de las empresas del sector agropecuario falla. Se puede contar con un producto agropecuario estupendo y tener un plan de agro marketing, pero si la estrategia no es la adecuada aquello que se ha estructurado no servirá de mucho.

De acuerdo con la revista (Marketing 4 Ecommerce CO, 2018): los diferentes tipos de estrategias de ventas agropecuarias que se pueden utilizar para conseguir alcanzar los objetivos comerciales son: Estrategias de ventas online y offline. Los dos tipos de estrategias son válidas. Es recomendable integrarlas bajo los mismos lineamientos y objetivos comerciales de la empresa agrícola.

Sin embargo, la mejor estrategia de marketing se basa en combinar diferentes tipos de estrategias para intentar alcanzar los objetivos comerciales. A continuación, se presentan otras estrategias de marketing propuestas:

Publicidad en redes sociales del agro. La publicidad en redes sociales es una herramienta efectiva para alcanzar al público, aumentar la visibilidad del agronegocio. Y lo mejor, es que puede ser realizado a un coste relativamente más bajo en comparación con los medios offline. Si la empresa no es visible en internet, en las redes sociales, y no se logra posicionar de forma orgánica, es muy probable que pase desapercibida para la audiencia objetiva online. Es decir, no existe para ellos y menos para Google. La publicidad en redes sociales es una estrategia. para solucionar los problemas de visibilidad, alcance y conversión. Se debe generar tráfico web y llevarlos hacia el objetivo comercial que es la comercialización de productos agrícolas.

Estrategias de venta en las redes sociales. Es posible realizar ventas en redes sociales, pero con algo esencial, con estrategia, publicar contenido en redes sociales, por el simple hecho de publicar algo, no sirve absolutamente para nada. Es básico y necesario realizar un plan de marketing en redes sociales que permita desarrollar diferentes tipos de contenidos digitales (no solo hacer contenido netamente comercial, sino también contenido educativo e informativo) para publicar y por supuesto, que los mismos estén alineados a los objetivos comerciales de la empresa agropecuaria.

Estrategia de contenidos digitales para captar clientes. La estrategia de contenidos digitales no es una estrategia de venta como las que se han planteado hasta el momento. La realidad en la red muestra que puede ser más efectiva de lo que se puede llegar a ser. Una de las claves estratégicas para vender más por internet pasa por la generación de confianza. Y una de las maneras de generar confianza de cara al cliente, es a través del desarrollo de contenidos digitales. Si se estructura un plan de contenido digital de alto valor hacia el cliente agrícola, donde responda a sus dudas e inquietudes, se podrá posicionar en su mente como una de las alternativas de que dispone para resolver su problema.

Venta por teléfono. La confianza muchas veces pasa por escuchar la voz de la otra persona, intercambiar y preguntar ágilmente, quedarte con el tono, carácter y comentarios emitidos dentro de una conversación telefónica. Es común, que, si se va a realizar una compra de algún producto agropecuario o agro insumo de alto valor se desee cerrar la venta por teléfono y para esto, la mejor forma es hablar con el cliente.

Jornadas y Talleres presenciales. Si se quiere vender de manera segmentada, cara a cara y aportando valor, las jornadas y talleres presenciales son una de las estrategias de ventas de servicios agropecuarios más efectivas. Un claro ejemplo que se podría aplicar a esta estrategia es que posee un fungicida para trigo específico para una etapa fisiológica. Es posible que muchos productores agropecuarios no le den la importancia económica que se merece este tipo de tratamientos. Pero si se genera un espacio de encuentro, una jornada o taller especializado en enfermedades de trigo por etapas fisiológicas es muy probable que valoren el producto y lo termine comprando. Para recibir, hay que dar.

Ferias y Exposiciones Comerciales. Las exposiciones y ferias comerciales son eventos en los cuales durante unos días se concentran todos los referentes e intervinientes de un sector agropecuario o todos, para exponer y dar a conocer sus productos, novedades e innovaciones, responder consultas, generar presupuestos y vender. Existen diferentes tipos de exposiciones y ferias comerciales: Exposiciones multisectoriales, Ferias o exposiciones, Promoción-de-ventas, Promoción de ventas, ¡Paga 2 y te llevas 3! Promocionar un incentivo para el cliente, tal vez, más por menos dinero o lo mismo por menos, trae buenos resultados.

Otros ejemplos de técnicas de promoción de venta los más conocidos o nombrados: Cupón de descuento, Reembolsos, Bonificaciones, sistemas por puntos, segundo producto a mitad de precio por la compra del primero, un producto gratis por la compra de otro diferente, precios por paquete, producto gratis con la primera visita, producto gratuito a las primeras 10 personas que compren, regalos gratis, sorteos y concursos, muestras y degustaciones. Este tipo de técnicas es recomendable usarse excesivamente ya que se puede tener el inconveniente de ir perdiendo imagen e identidad de marca y posicionarse con una mala percepción.

Servicios adicionales gratis. Su objetivo, es hacer que el producto o servicio sea más atractivo para la venta. Persuadir por medio de servicios adicionales. Algunos ejemplos de servicios adicionales en el agro: años de garantía gratis, instalación y puesta en marcha gratis, Mantenimiento gratis durante un año, seguro contra granizo incluido por una campaña, accesos gratuitos durante un tiempo determinado, entrega en campo, sin costo, actualizaciones de software gratis durante un año, políticas de devolución.

Incentivar Ferias campesinas con un circuito de comercialización que ayuda al consumo de productos sanos, frescos, al reconocimiento de la importancia del campo para la alimentación de la ciudad y a la generación de ingresos para la agricultura familiar sostenible donde empresarios, comerciantes y emprendedores ofrecen sus productos y servicios en centros de convenciones o exposiciones. Estas actividades forman parte de estrategias que impulsan las administraciones municipales para garantizar la reactivación de todos los sectores de la economía. En los lugares de encuentro se comercializan desde ropa, calzado y accesorios, hasta alimentos y productos agropecuarios a precios justos, sin intermediarios, quienes son los responsables del incremento injustificado de precios, lo cual

hace que el campesino sea el beneficiario neto de esta actividad. Donde la presente contratación llevaremos a cabo una estrategia de comercialización para el impulso dinámica comercial de los productos del sector agropecuario y agroindustrial con enfoque territorial, para beneficio de todos los productores campesinos.

5b). Apoyar la vinculación de 4 asociaciones y/o productores de la agricultura campesina familiar y comunitaria del municipio de Ginebra, para que hagan parte de la estrategia del desarrollo económico, productivo y local con enfoque territorial.

Se realizo en el mes de septiembre de 2024 desarrollar una estrategia de desarrollo con enfoque territorial, el concepto de desarrollo tiene sus orígenes en el desenvolvimiento del desarrollo económico y está directamente relacionado con otros conceptos como son el bienestar, el crecimiento y el progreso, por lo que para poder delimitar y conceptualizar su ámbito de actuación resulta necesario establecer de una forma explícita cuáles son las características que lo diferencian.

El desarrollo económico consiste en crear, dentro de una economía local o regional, la capacidad necesaria para hacer frente a los retos y oportunidades que puedan presentarse en una situación de rápido cambio económico, tecnológico y social. No se trata tan sólo de un simple incremento de la actividad y la productividad económicas, sino que viene acompañado de transformaciones estructurales; el proceso implica profundas modificaciones y sus estructuras evolucionan hacia formas superiores. Ahora bien, la conceptualización del mismo y, lo que es más importante, su implantación, serán distintas según la zona geográfica en la cual se lleve a cabo, por lo que habrá que estudiar las diferentes oportunidades y problemas del municipio de Ginebra, surgiendo así el concepto de desarrollo.

Las estrategias de desarrollo local se van a seguir dando en el futuro, cada vez con mayor asiduidad, además de ir consolidando una importante cuota de mercado en el ámbito de la inserción social por el trabajo. Por tanto, se abren unas expectativas de futuro realmente positivas, tanto desde el punto de vista aplicado como desde el campo de la investigación empresarial y académica.

Las capacidades de desarrollo de un territorio no están dadas de antemano solo por la dotación estática de recursos, sino que depende, en gran medida, de los procesos dinámicos que incorporan y entrelazan aspectos estructurales, institucionales y relacionales propios de cada territorio local.

Con esta estrategia pretendemos la vinculación de asociaciones y/o productores de la agricultura campesina familiar y comunitaria del municipio de Ginebra, para que hagan parte de la estrategia del desarrollo económico, productivo y local con enfoque territorial.

Actividad 6. ***Apoyo y acompañamiento en la gestión e implementación de los planes y proyectos de la dependencia SADR del Municipio de Ginebra.***

Se apoyo la organización de la capacitación con el Ministerio de minas y los Mineros de subsistencia del Municipio de Ginebra el día 24 de septiembre de 2024. A partir del mes de octubre se inicia la caracterización de los mineros del municipio de Ginebra en la plataforma Genesis del Ministerio de minas, con la que buscamos darle una organización al gremio con capacitaciones.



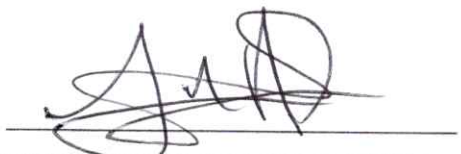




Se adjunta a este informe los certificados de afiliación a la seguridad social integral con EPS (SOS) ARL (COLPATRIA) y FONDO DE PENSION (PORVENIR).

Para constancia de lo anterior, se firma en Ginebra Valle del Cauca el 30 de septiembre de 2024

Informe elaborado por:



MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES
C.C. 1112967083 de GINEBRA VALLE - Contratista
Secretaria De Agricultura Y Desarrollo Rural
Ginebra del Valle del Cauca

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	23-sept-2024	inicio	7:30	finalización	10:30

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia tecnica
3.
4.

DESARROLLO

Se realizo visita tecnica en el cultivo de uva isabella el cual tiene 350 plantas en etapa de descanso al cual se le diagnostico la calidad y pH del agua donde sera proximo a renovacion de ciclo.

Finca en rincasito

Poda se recomienda realizar la aplicacion de coayuvantes porque el pH es relativamente alcalino el cual baja la eficacia del producto y se recomienda la fertilizacion granulada con fuentes de foctor, Elementos menores Magnesio, Nitrogeno Para garantizar un buen amarre

VARIOS: N. A

Nota:
listado de asistencia diligenciado por los asistentes.

ASISTENTES

Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Javier sanchez Agricultor

cc. 14878623

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	23-Sept-2024	inicio	8:30	finalización	11:30

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1. Asistencia técnica
2.
3.
4.

DESARROLLO

Se encontro en la vereda un lote con 500 plantas de uva en etapa de maduracion el cual se observaba focos de roya y necrosis dadas en el follaje

Faca la maneta

Se recomendo la preparacion de una aplicacion urgente para controlar el fitopatogeno ya que en la etapa de maduracion puede ser afectado ya que folla es indispensable para la concentracion de azucares y los grados brix

Coba pentahidratado → Aplicacion foliar
Azufre
Abamectina

VARIOS: N. A		
Nota: ; listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Carlos Hernan Buitrago Agricultor
14650114

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	24-Sept-2024	inicio	6:30	finalización	8:30

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia técnica
3.
4.

DESARROLLO

Se realizo visita al predio donde se nabzo recorrido en la unidad Productiva al cual se encontro un lote con 250 plantas uva en etapa de descanso donde se le iba a realizar poda

Finca toledo

donde se recomendo
realizar poda y seleccion
de ramas de buen calibre
y yemas bien formadas
el cual garantizar una buena
Produccion, por ende se
recomendo una buena seleccion
de ramas y una buena nutricion

VARIOS: N. A		
Nota: listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Ivado Martinez Agricultor

CC. 1112985432

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldia Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	29-Sept-2024	inicio	7:30	finalización	10:00

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia tecnica
3.
4.

DESARROLLO

Se realizo recorrido en el lote donde se encontro una unidad Productiva de uva con 300 plantas el cual tenia 27 dias despues de poda el cual se le estaba realizando la actividad de deshoje

Firma el guadual
Villavanegas

Dante se recomienda realizar una fertilización de refuerzo con fuentes altas de:

Fosforo
Magnesio
Zinc
Humus

} Refuerzo en Drench

Para garantizar buena viabilidad al polen

VARIOS: N. A		
Nota: listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Lorena Ramos Agrialto.

CC. 63184856

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	Sept 27 - 2024	inicio	8:00	finalización	10:30

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia tecnica
3.
4.

DESARROLLO

Se realizo recorrido en el lote donde se encontro una variedad Productiva de tomate con una cantidad de 2.500 plantas el cual tenia 30 dias de transplante a campo, el cultivo esta bajo cubierta (invernadero)

Predio la Guinea. - Oste la selva.

Para la recomendación
Fertilizar con fuente alta
de Fosforo (P), Potasio (K) y
elementos menores como Boro, Zinc
magnesio, Calcio, Para garantizar
una buena Producción de
Flor, y un buen cuaje

VARIOS: N. A		
Nota: listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Walter Muñoz
C.C 1633 0136

Agricultor

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	27 - sept 2024	inicio	8:30	finalización	10:00

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia tecnica
3.
4.

DESARROLLO

Se realiza recorrido del predio donde se observa un cultivo de tomate en etapa productiva y desarrollo el cual se observa ataque de botrytis en flor el cultivo cuenta con 3000 plantas

Finca el mirador

donde se recomienda realizar una fertilizacion Foliar para prevencion de fly con

Zellus
Mastercop
Antracol
Carbendazim

} Proteccion de Flor

Y una fertilizacion de estimulacion

Biocyme
Colcloboro
Nutramino X

} (Hormonal) Aminoacido

Para garantizar un buen cuaje de flor

VARIOS: N. A		
Nota:, listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Juan Deamdes Aguirre Agricultor

cc. 14652615

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	28-Sept-2024	inicio	8:00	finalización	10:00

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia fecales
3.
4.

DESARROLLO

Se realizo recorrido en el lote donde se encontro una unidad Productiva de uva con 1300 plantas el cual tenian 25 dias despues de poda donde se le estaban realizando labores de deshoje y deschupon

Por te se recomienda
Realizar una aplicación
fitosanitaria para prevenir
la Fusa y su proceso de
riego con fungicidas como

Zeltos,
carbendazim } seguro de cosecha
Ridomil
Curzate

VARIOS: N. A		
Nota: listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Martha Lorena Ramirez Agricultora
CC. 1116239198

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	28-Sept-2024	inicio	8:00	finalización	10:00

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia técnica
3.
4.

DESARROLLO

lote de papaya en etapa de desarrollo con 1500 plantas el cual se debe ser asesorado ya que esta debidamente sembrado

Finca el Zanjón
Villavanegas

Se recomienda realizar realizar sesgado para recoger plantulas que saquen productos alargado y redondo al igual realizar soluciones de arranque con fuentes altas de Fosforo, zinc, Magnesio, potasio y Humus para garantizar un buen enraizamiento y desarrollo del mismo

VARIOS: N. A		
Nota: ~~Se anexa Presentación del Programa de Transparencia Ética Pública 2024.~~ listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Diego Vallota Agricultor

1114454264

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	28-sept-2024	inicio	7:30	finalización	9:30

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1.
2. Asistencia fiscales
3.
4.

DESARROLLO

se realiza visita en el lote donde se encontro una unidad productiva de una yatoco con 300 plantas al cual se le da a realizar Fumigacion preventiva contra plagas y enfermedades el cual se toma analisis de agua para analizar ph y dureza

Finca la cabaña

se recomienda la aplicacion de productos eficientes para la prevencion- tepleyar como jabones potasicos e insecticidas como piretroides y fungicidas sistemicos

Cosmoil → jabon potasico
Orthene → silicona.
Tog 6.m → insecticida
→ fungicida

VARIOS: N. A		
Nota: 8 listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Fernando Ortega Agricultor
CC. 1014308S

Powered by CamScanner

ALCALDÍA DE GINEBRA

Departamento del Valle del Cauca
Alcaldía Municipal de Ginebra

ACTA DE REUNIÓN No
PROGRAMA DE TRANSPARENCIA Y ETICA PÚBLICA 2024

Fecha	24 - Sept - 2024	inicio	9:30	finalización	11:30

ORDEN DEL DÍA

Agenda Propuesta:

1. Asistencia técnica
2.
3.
4.

DESARROLLO

lote de uva con 400 plantas
listas para su primera
fertilización granulada
edafica

Finca la Floresta

Donde se recomienda
Para su etapa fenologica
realizar fertilizacion con
fuentes altos de
Nitrogeno (SAN)
Fosforo (Fosfogrom)
elementos menores (Multimenos)

tapar el abono con Materia
organica y No rayar el
plato para evitar daños
raizes.

VARIOS: N. A		
Nota: Se anexa listado de asistencia diligenciado por los asistentes.		
ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Anexo listado de asistencia	N. A	N. A

Herney Saavedra Agricultor

6317986

Powered by CamScanner

DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA
ALCALDÍA DE GINEBRA VALLE NIT: 8001005201
SECRETARIA GENERAL Y GOBIERNO

ACTIVIDAD: Asocateagros la selva-Campo Innova | DEPENDENCIA: Secretaria Agricultura y Desarrollo Rural - Ginebra

PLANILLA | FECHA: 27 - Septiembre - 2024

Nº	NOMBRE	CEDULA	DIRECCIÓN - CORREGIMIENTO - VEREDA	TELÉFONO	TRAMITE	AUTORIZO USO DE DATOS PERSONALES		ENFOQUE DIFERENCIAL (MARCA CON UNA X)							EDAD	FIRMA
						SI	NO	GENERO	LGTB IQ+	AFRO	INDIGENA	DISCAPACIDAD	VICTIMA	OTRO CUAL		
1	Luz Enid Guarnes	1144205060	la selva	3185148886												Luz Enid Guarnes
2	Santiago Sandoval	1006372298	La Selva.	3217263419		X										Santiago Sandoval
3	Uber urbano	14.652268	la selva	3178954720		X										Uber urbano P.
4	Marco Tulio Cortes	9'820000	la Selva	3152991070		X										
5	Mónica A. Leal	1114814.94	la selva	311 3101197		X										Mónica A. Leal
6	Eustorgio Leal	4595228	la selva	3137522465		X										Eustorgio Leal
7	Diego Giraldo A	16.284.734	la selva	3127355588		X										Diego Giraldo A.
8	Luz Amparo Ramos	29506683	La selva	3128764354		X										Luz Amparo
9	Luis Gonzalez.	16686054	la selva	3144731198		X										
10	Fabio morales	16200484	la selva	315.8570576		X										
11	Angie Vega	1144[illegible]	la selva	3215058170		X										Guillermo
12	Guillermo Mondragon	1143658		3206140316												
13	Angela P. Reyes	31944607		3163904176												Angela P. Reyes

ABC Ley 1581 de 2012 Protección de Datos Personales. Complementa la regulación vigente para la protección del derecho fundamental que tiene todas las personas naturales a autorizar la información personal que es almacenada en bases de datos o archivos.

Proyectó y Elaboró: Emro Brand Espinal- Secretario
Revisó: Comité Desempeño
Aprobó: Comité Desempeño

Wagner Vergas J	cc 1636115	tel 315 6194460	
Francisco E Pardomo.	CC 6316327	tel 311 6463625	
Jose Olivier Morillo	cc 76435060	3217975773	
Luz Ewa Gracias	cc 1144205060	3185048886	
Paola Andrea Gadiudo Lemo	cc 1097.036.563	tel 3104310927	
Gustavo Betancourth	cc 1115079598	tel 3116197147	Gustavo Betancourth
Julian Andres martines	cc 14652539	tel 3226029465	Julian
Guillermo Leon Sierra Herrera	1664332	3226724788	Guillermo Leon Becerra

SOCIEDAD ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES Y CESANTÍAS PORVENIR S.A.

En su condición de administradora del

FONDO DE PENSIONES Y CESANTÍAS PORVENIR

NIT 800.144.331-3

CERTIFICA QUE:

MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES, identificado(a) con cédula de ciudadanía **1.112.967.083**, se encuentra afiliado(a) al **Fondo de Pensiones Obligatorias Porvenir y al Fondo de Cesantías Porvenir**.

La presente certificación se expide el 1 de Octubre del 2024.

Cordialmente,

Gerencia de Clientes

Tenga en cuenta:

Es importante que sea constante en realizar los aportes obligatorios para su pensión, así lograría recibir el ingreso que desea cuando obtenga su beneficio pensional.

SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD S.A.
NIT 805.001.157 - 2
CERTIFICA:

El(la) señor(a) MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES , identificado(a) con CC 1112967083 se encuentra afiliado(a) en el Plan de Beneficios en Salud P.B.S. en la EPS SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD S.A. E.P.S., afiliado desde: 01/01/2014 y su estado de Afiliación a la fecha de generación este certificado es: ACTIVO por el Régimen CONTRIBUTIVO, en calidad de COTIZANTE

Su grupo familiar es:

Tipo de Documento	Número de documento	Nombre del afiliado	Estado de afiliación
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	VIGENTE
RC	1112162501	GUADALUPE MORALES LAGUNA	VIGENTE

Relación del histórico de afiliación y días pagados a la EPS SERVICIO OCCIDENTAL DE SALUD S.A en el último año.

Tipo doc	Número de documento	Nombre del Cotizante	Tipo ID Empleador	NúmeroID Empleador	Razón Social	Período Cotización	Días Cotizados
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2023/09	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	2023/10	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2023/10	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2023/11	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2023/12	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/01	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/02	4
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/02	26
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/03	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	2024/04	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/04	2
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/04	28
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/05	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	2024/06	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/06	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/07	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/08	30
CC	1112967083	MIGUEL ANGEL MORALES GRISALES	NI	900078532	SOLUCIONES NUTRITIVAS LTDA	2024/09	30

Para constancia de lo anterior se firma en la Ciudad de Santiago de Cali, a los TRECE (13) días del mes de SEPTIEMBRE del año 2024.

Información sujeta a verificación por parte de la EPS Servicio Occidental de Salud SOS S.A, "Esta información es propiedad privada del Ministerio de Salud y Protección Social."

Atentamente,



Andres Arango Zapata.
Gerencia de Experiencia al Usuario

Este documento no es válido como autorización de servicios o traslado entre EPS.

portal_webusr

CD3 5289113 Sep 13 2024 9:43AM