SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO
GRUPO DE GESTIÓN PARA LA PRODCUTIVIDAD Y LA COMPETITIVIDAD
CONVOCATORIA DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA LA ECONOMÍA CAMPESINA- FEEC

DATOS GENERALES DE LA ASOCIACIÓN PROPONENTE

NÚMERO DE IDENTIFICACION	900146319	DÍGITO DE VERIFICACION	6

NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN	Federación Agroalimentaria y Agroambiental Campesina. MERCORED	SIGLA	MERCORED
CORREO	federacionmercored@gmail.com	DEPARTAMENTO DE DOMICILIO	SANTANDER
CIUDAD/MUNICIPIO DE DOMICILIO	PIEDECUESTA	VEREDA	Barrio la Castellana Piedecuesta Santander
DIRECCIÓN DE DOMICILIO	e 1 No 10-53 Barrio la Castellana Piedecuesta Santar	TELÉFONO - CELULAR	3153261754
ACTIVIDAD ECONÓMICA DE ACUERDO CON EL RUT	8299 - Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p., 4690 - Comercio al por mayor no especializado	CLASIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Bolsa de Cofinaciación 1
TIPO DE CLASIFICACIÓN	Otras organizaciones campesinas tipo federación o confederación de carácter nacional, o de tercer grado de acuerdo con la norma que las regule.	SECTOR DE LA ASOCIACIÓN	PRIMARIO Y EXTRACTIVO
SUBSECTOR DE LA ASOCIACIÓN	AGROPECUARIO	PÁGINA WEB	www.mercored.com.co
NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS A LA ORGANIZACIÓN	650	NÚMERO DE CAMPESINOS AFILIADOS A LA ASOCIACIÓN	640
NÚMERO DE ASOCIACIONES AFILIADAS	24	NÚMERO DE ASOCIACIONES CAMPESINAS AFILIADAS	24

CONTACTOS DE LA ASOCIACIÓN PROPONENTE

REPRESENTANTE LEGAL

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	91156918	TIPO IDENTIFICACION	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NOMBRE COMPLETO	Pedro Javier Rincon Duarte
CARGO EN LA ASOCIACIÓN	Director (Representante legal)	TELÉFONO/CELULAR	3153261754	EMAIL	Pejari7@gmail.com

PRIMER CONTACTO

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	91069025	TIPO IDENTIFICACION	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NOMBRE COMPLETO	Luis Francisco Castro Oliveros
CARGO EN LA ASOCIACIÓN	Tesorero	TELÉFONO/CELULAR	3024059825	EMAIL	luisfracastroo@gmail.com

SEGUNDO CONTACTO

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	28443631	TIPO IDENTIFICACION	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NOMBRE COMPLETO	Maria Eugenia Blanco Esteban
CARGO EN LA ASOCIACIÓN	Vicepresidenta	TELÉFONO/CELULAR	3106772646	EMAIL	federacionmercored@gmail.com

IMPACTO DEL PROYECTO A NIVEL NACIONAL



PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO

VALOR TOTAL ACCIONES DE FORMACIÓN	$ 189.527.976
GATOS DE OPERACIÓN	$ 37.905.595
TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	$ 1.895.279
PÓLIZAS	$ 1.146.644
COFINANCIACIÓN SENA	$ 206.975.494
CONTRAPARTIDA EN DINERO	$ 0
CONTRAPARTIDA EN ESPECIE	$ 23.500.000
VALOR TOTAL DEL PROYECTO	**$ 230.475.494**

GENERALIDADES DEL PROYECTO

OBJETO SOCIAL

Orientar, organizar, emprender y ejecutar iniciativas económicas agroalimentarias y ambientales de gestión empresarial, para promover el acceso a mercados alimentarios locales, regionales, nacionales e internacionales, fortaleciendo la cadena agroalimentaria en la producción, distribución, comercialización, abastecimiento, transformación y consumo de alimentos sanos, con el propósito de promover una producción agropecuaria sana, hábitos de consumo de alimentos y estilos de vida saludable, contribuyendo a superar el hambre y pobreza en Colombia.

OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Educar el colectivo de asociaciones campesinas presentes y potenciales en habilidades ambientales y comerciales, para desarrollar un esquema de gestión comercial en el fortalecimiento de la cadena de agro abastecimiento de alimentos campesinos en el departamento de Santander en los municipios de Floridablanca, Piedecuesta, Mesa de los Santos, Lebrija, Rio Negro, Matanza y Santa Rosa Sur de Bolívar integrando la producción de los alimentos producidos y cosechados por los actores de la Agricultura Campesina, Familiar, Étnica y Comunitaria, hacia el intercambio comercial en circuitos cortos y precios justos, directamente del campesinado a programas alimentarios del estado, minoristas, canal institucional y/o consumidores finales, que aporten a la soberanía alimentaria y a un desarrollo integral.

ACCIONES DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CONSECUTIVO	1	NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Circuito asociativo solidario de comercialización campesina

EFECTOS	•Ventas al mercado sin selección y determinación de mercados de canales comerciales. •Precios fijados por los canales mayoristas, que implican perdidas para el campesinado. •Bajos ingresos: Los campesinos obtienen precios bajos por sus productos debido a su falta de poder de negociación. •Vulnerabilidad: Los campesinos son más vulnerables a las fluctuaciones del mercado y a los cambios en las políticas públicas. •Desmotivación: La falta de rentabilidad y las dificultades para comercializar sus productos pueden generar desmotivación y abandono de las actividades agrícolas. •Pérdida de la diversidad agrícola: La falta de competitividad de los productos campesinos puede llevar a la pérdida de la diversidad agrícola y a la homogenización de la producción. •Sin una adecuada formación en economía solidaria y análisis de mercados, los productores pueden establecer precios por debajo de sus costos de producción o sobrevalorar sus productos, afectando su rentabilidad y la sostenibilidad del circuito. •La falta de conocimiento sobre canales de distribución y estrategias de comercialización puede limitar el alcance de los productos y reducir las oportunidades de venta. •Sin conocimientos sobre buenas prácticas agrícolas y manejo poscosecha, la calidad de los productos puede verse afectada, lo que disminuye su valor en el mercado y la confianza de los consumidores. •La ausencia de formación en liderazgo, comunicación y resolución de conflictos puede generar tensiones y dificultar la toma de decisiones consensuadas en los circuitos asociativos. •La falta de empoderamiento y el desconocimiento de los beneficios de la participación pueden llevar a una baja participación de los miembros en las actividades del circuito. •Sin la capacidad de comercializar sus productos de manera colectiva, los productores pueden verse obligados a vender a intermediarios, lo que reduce sus márgenes de ganancia y limita su poder de negociación. •Sin circuitos asociativos fuertes y bien organizados, se dificulta el acceso a alimentos frescos, de calidad y producidos localmente, lo que puede afectar la seguridad alimentaria de las comunidades. •La falta de alternativas de comercialización puede llevar a una mayor dependencia de los sistemas alimentarios industrializados, con sus consecuencias negativas para la salud y el medio ambiente.
PROBLEMA	•Hegemonía de un modelo de comercialización de los alimentos campesinos •Dificulta de las organizaciones campesinas para avanzar en el proceso de comercialización. •Desconocimiento del manejo postcosecha, control de calidad (Producto, empaque, transporte y transformación) •Ausencias de técnicas de producción agroecológica que garanticen la calidad y seguridad alimentaria de los productos. •Inexperiencia de la simplificación del proceso administrativo para el fortalecimiento de la economía campesina •Desconocimiento de la legislación vigente en materia de seguridad alimentaria y los estándares de calidad requeridos para la comercialización de productos agrícolas. •Dificulta para desarrollar habilidades en gestión empresarial, como planificación, organización, contabilidad y marketing, para administrar de manera eficiente los circuitos asociativos. •Dificulta para desarrollar estrategias de comercialización y distribución efectivas, incluyendo la venta directa, ferias, mercados locales y la venta a través de canales cortos. •Ausencia de habilidades de trabajo en equipo y la comunicación efectiva entre los miembros de los grupos organizados. •Dificulta para desarrollar habilidades de liderazgo para fomentar la participación activa de todos los miembros y tomar decisiones consensuadas. •Dificulta para gestionar los conflictos de manera constructiva y encontrar soluciones equitativas para todos los involucrados. •Ausencia de habilidades de negociación para establecer relaciones comerciales justas y equitativas con compradores y otros actores de la cadena de valor.
CAUSAS	•Concentración de alimentos en el modelo oligsopnio de las centrales de abastos. •Alta intermediación de los alimentos campesinos. •Precio definido por el canal mayorista •El canal mayorista adquiere los alimentos sin selección •Falta de acceso a crédito: Los pequeños productores suelen enfrentar dificultades para acceder a financiamiento, lo que limita sus capacidades de inversión y desarrollo. •Escasa tecnificación: La falta de acceso a tecnologías y conocimientos técnicos dificulta la optimización de los procesos productivos y la adaptación a las demandas del mercado. •Desconocimiento de las normativas: El desconocimiento de las normativas sanitarias y de calidad dificulta la comercialización de los productos campesinos.
OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Construir conocimiento colectivo con las organizaciones campesinas organizadas, en relación con la dinámica comercial según contexto territorial, para fortalecer las capacidades de grupos organizados de campesinos en los municipios en los municipios de Floridablanca, Lebrija, Rio Negro, Matanza y Santa Rosa Sur de Bolívar para comercializar de manera asociativa y solidaria los alimentos, incrementando sus ingresos y contribuyendo al desarrollo local.

EVENTO DE FORMACIÓN	**CURSO**	**HORAS TOTALES DEL EVENTO**	20	**MODALIDAD DE FORMACIÓN**	Presencial	**METODOLOGÍA DE FORMACIÓN**	Teórico-Práctica
NÚMERO DE BENEFICIARIOS	100	**NÚMERO DE GRUPOS**	5	**NÚMERO DE BENEFICIARIOS POR GRUPO**	20	**NÚMERO DE ASOCIACIONES A BENEFICIAR**	0

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

•Fuente principal de ingresos: produccion agricola y pecuaria
•Nivel de escolaridad: Mayormente primaria y secundaria incompleta
•Es importante que los productores tengan interés en comercializar sus productos y estén dispuestos a adaptarse a las demandas del mercado.
•La participación en un circuito asociativo requiere de un fuerte sentido de colaboración y cooperación entre los productores.
•Los productores deben ser capaces de organizarse y trabajar en equipo, ya que la gestión de un circuito asociativo implica la coordinación de diversas tareas.
•La participación en un circuito asociativo requiere de una inversión de tiempo para la producción, la comercialización y la gestión del grupo.

CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LA AF	Introducción •Conceptos fundamentales: Economía campesina, cadenas de valor y comercio justo. •Desafíos y oportunidades: Análisis del contexto actual de la economía campesina, barreras comerciales, tendencias del mercado. FASE 1. Caracterización de la oferta productiva. •Construcción colectiva del instrumento de recolección de información •Planeación de la actividad •Recolección de información de la oferta productiva •Tabulación de resultados FASE 2: Capacitación y formación •Redes comerciales, sociales y solidarias. •Canales de comercialización: Venta directa, intermediarios, mercados mayoristas y minoristas. •Precios, mercados y marcas colectivas. •Simplificación comercial para el fortalecimiento de la economía campesina. •Manejo postcosecha, control de calidad (producto, empaque, transporte y transformación). •Maco legal de compras publicas •Fondos de comercialización campesina. FASE 3. Ajuste organizativo Acorde a la RED DE AGRO ABASTECIMIENTO CAMPESINO •Recomendación sobre la implementación de un centro de abastecimiento municipal, con el propósito de servir de puente entre las asociaciones campesinas y el mercado local y regional. •Definición de orientaciones para el arranque de las transacciones comerciales.
EN CASO DE REQUERIR INSUMOS PARA LA FORMACIÓN POR FAVOR JUSTIFIQUE EL USO EN LA FORMACIÓN	N/A
JUSTIFIQUE POR QUÉ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA	1.Se tendrá un mayor fortalecimiento de la economía campesina •Los campesinos podrán agregar valor a sus productos, mejorar sus ingresos y garantizar una mayor rentabilidad. •La formación permitirá a los campesinos identificar y acceder a nuevos mercados, tanto locales como regionales e incluso internacionales. •Al comercializar directamente sus productos, los campesinos pueden reducir los costos de intermediación y obtener mejores precios. 2.Se logrará tener un desarrollo local y regional: •La comercialización asociativa contribuye a dinamizar la economía rural, generando mejores ingresos y dinamizando la economía rural. •La formación permitirá establecer cadenas de valor más justas y equitativas, beneficiando a todos los actores involucrados. •La comercialización asociativa es una herramienta fundamental para preservar la agricultura familiar y garantizar la soberanía alimentaria. •Los circuitos asociativos solidarios promueven el comercio justo, asegurando condiciones dignas para los campesinos y respetando los derechos de los consumidores. •La formación especializada fortalecerá el tejido social de las comunidades rurales, fomentando la cooperación y la solidaridad.
ESCRIBA CUALES SON LOS RESULTADOS QUE ESPERA DE LA FORMACIÓN	A Nivel Individual •Empoderamiento: Los productores adquirirán las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas sobre sus procesos comerciales. •Conocimiento: Se fortalecerán los conocimientos sobre normas de calidad, legislación vigente y herramientas de gestión empresarial. •Habilidades: Desarrollarán habilidades en comunicación, negociación, trabajo en equipo y liderazgo, esenciales para la gestión de los circuitos asociativos. A Nivel Grupal •Fortalecimiento de las organizaciones: Los grupos organizados consolidarán sus estructuras internas, definirán roles y responsabilidades, y fortalecerán sus capacidades de gestión. •Diversificación de los mercados: Los grupos podrán acceder a nuevos mercados, como ferias locales, restaurantes, minoristas locales, compras públicas y mercados de consumo directo, diversificando sus fuentes de ingresos. A Nivel Comunitario •Desarrollo local: Se fortalecerá la economía local, generando empleo y fijando población en el territorio. •Seguridad alimentaria: Se contribuirá a garantizar el acceso a alimentos saludables y nutritivos para la comunidad. •Sostenibilidad ambiental: Se promoverán prácticas productivas que respeten el medio ambiente y contribuyan a la conservación de los recursos naturales en el territorio. A Nivel comercial •Fortalecimiento de los circuitos cortos de comercialización: Se contribuirá a consolidar los circuitos cortos de comercialización como una alternativa viable y sostenible a los sistemas alimentarios convencionales. •Promoción de la agricultura familiar: Se visibilizará el papel de la agricultura familiar campesina en la producción de alimentos saludables y en la conservación del medio ambiente. •Construcción de redes de circuitos agroalimentarios: Se facilitarán las relaciones entre productores y mercado formal de la cadena alimentaria, generando redes de colaboración y apoyo mutuo.

ALINEACIÓN DE LA FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL PLIEGO	Integración comercial entre los actores de la economía campesina
LUGARES BENEFICIARIOS	Áreas rurales y urbanas de los municipios de Floridablanca, Lebrija, Rio Negro, Matanza en el departamento de Santander y Santa Rosa en el sur del departamento de Bolivar, como territorio PDET.
LUGARES DE EJECUCIÓN	SANTANDER- FLORIDABLANCA SANTANDER- LEBRIJA SANTANDER- RIONEGRO SANTANDER- MATANZA BOLÍVAR- SANTA ROSA -

PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CANASTO: **Canasto 15: Curso Presencial 20 Beneficiarios 20 horas**

RUBRO		VALOR UNITARIO	HORAS O UNIDADES		TOTAL
R 1.2.1.3 - Honorario Nacional Profesional con título de especialización	$	317.157,00	50	$	15.857.850,00
R 1.1.2 - Capacitadores con experiencia en Labores y Saberes de más de 5 años a hasta 10 años	$	229.527,00	50	$	11.476.350,00
R 1.1.4 - Capacitador Promotor de comunidad (PC)	$	198.221,00	20	$	3.964.420,00
R 2.1 - Alojamiento, manutención y Transporte local Nacional	$	454.700,00	25	$	11.367.500,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Nacional	$	1.046.740,00	5	$	5.233.700,00
R 6.1.1 - Ambiente de formación hasta 30 beneficiarios por grupo. (Incluido video beam y conectividad).	$	125.783,00	100	$	12.578.300,00
R 5.1.2.1.1 - Impresión de Cartillas De 10 a 150 unidades	$	35.924,00	100	$	3.592.400,00
R 5.1.3 - Diagramación Cartillas y Folletos	$	47.956,00	60	$	2.877.360,00
R 5.2.1 - Cuadernos tamaño Media carta de 100 hojas, anillado, con carátula con Diseño SENA y pasta dura.	$	16.116,00	100	$	1.611.600,00
R 5.2.2 - Esferos retráctil de tinta negra por beneficiario	$	2.749,00	100	$	274.900,00
R 5.2.3 - Papelógrafos por grupo de formación	$	412,00	80	$	32.960,00
R 5.2.4 - Marcadores por grupo de formación	$	3.338,00	40	$	133.520,00
R 11.2 - Gastos de manutención y transporte para eventos de formacion de 4 horas	$	27.000,00	400	$	10.800.000,00
R 8.1 - Elaboración de Video	$	538.333,00	1	$	538.333,00
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
TOTAL RUBROS AF	**$**	**3.043.956,00**		**$**	**80.339.193,00**

CONSECUTIVO	**2**	**NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN**	**Moscas y Medio Ambiente: Un Control Sostenible y Respetuoso de Agricultura Ecológica y Control de Moscas.**

EFECTOS	1.Impacto Ambiental •Sin los conocimientos necesarios para gestionar correctamente el compostaje, es probable que se produzcan condiciones ideales para la reproducción de moscas y otros insectos. Esto puede generar una plaga que afecte a los cultivos y a los ecosistemas cercanos. •Una gestión inadecuada del compost puede llevar a la liberación de lixiviados contaminantes al suelo y a las fuentes de agua, afectando la calidad de estos recursos y poniendo en riesgo la biodiversidad. •Dispersión de patógenos: Las moscas pueden transportar diversos patógenos que contaminan los alimentos y el agua, aumentando el riesgo de enfermedades. 2.Impacto en la Salud Pública •Moscas como la mosca doméstica pueden transmitir enfermedades como el cólera, la fiebre tifoidea, la disentería y la conjuntivitis. •La presencia de moscas y otros insectos puede desencadenar reacciones alérgicas y problemas respiratorios en personas sensibles. •La proliferación de insectos puede generar molestias y reducir la calidad de vida de las comunidades. 3.Impacto Socioeconómico •Las plagas de insectos pueden causar pérdidas significativas en la agricultura y en la producción de alimentos. •Una gestión inadecuada de los residuos y la presencia de plagas pueden generar una mala imagen de una comunidad o un territorio. •La necesidad de controlar las plagas y remediar los daños ambientales puede generar costos adicionales para las comunidades y los gobiernos.
PROBLEMA	•El manejo inadecuado de residuos orgánicos y la proliferación de moscas son problemas comunes que afectan a las comunidades rurales como urbanas. •Estos problemas no solo generan molestias, sino que también pueden acarrear riesgos para la salud y el medio ambiente. •Permitirá identificar las brechas de conocimiento y las prácticas incorrectas que están contribuyendo a esta problemática y a la ausencia de un compostaje local. •Con esta información, podremos diseñar programas de formación ambiental más efectivos y adaptados a las necesidades específicas de la comunidad. •Un diagnóstico adecuado de las necesidades de formación ambiental es el primer paso para implementar programas exitosos de manejo de la mosca y compostaje. •Al comprender las barreras y motivaciones de los pobladores, se podrá diseñar intervenciones más efectivas y lograr un cambio duradero en las prácticas de gestión de residuos orgánicos.
CAUSAS	1.Falta de información y educación: •Muchas personas, incluso aquellas involucradas en prácticas agrícolas o de manejo de residuos, pueden carecer de información detallada sobre la biología de la mosca, los ciclos de vida, los métodos de control y su impacto en el medio ambiente. •Existe una amplia gama de técnicas de compostaje, y la falta de conocimiento sobre los procesos biológicos involucrados, las condiciones óptimas y los posibles problemas puede llevar a prácticas inadecuadas. •La información sobre estos temas puede estar dispersa en múltiples fuentes, y la terminología técnica utilizada puede dificultar la comprensión por parte de personas sin formación especializada. 2.Prioridades diferentes: •En muchas comunidades, los problemas ambientales más urgentes pueden estar relacionados con la contaminación del agua, la deforestación o la gestión de residuos sólidos en general, dejando en segundo plano temas más específicos como el manejo de la mosca y el compostaje. 3.Falta de adaptación a contextos locales: •Las condiciones climáticas, la disponibilidad de recursos naturales y la composición de los residuos orgánicos varían significativamente entre diferentes regiones, lo que requiere adaptar las técnicas de manejo de la mosca y compostaje a cada contexto particular. •Las prácticas agrícolas y de manejo de residuos están influenciadas por factores culturales y sociales, y los programas de formación deben considerar estos aspectos para ser más efectivos.
OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Fortalecer las capacidades locales para la implementación de prácticas de compostaje eficientes y amigables con el medio ambiente, reduciendo la generación de residuos y minimizando los impactos negativos de las plagas, como la mosca, en la salud pública y el ecosistema en asociaciones y productores independientes en los municipios Floridablanca, Mesa de los Santos y Piedecuesta Santander.

EVENTO DE FORMACIÓN	**CURSO**	**HORAS TOTALES DEL EVENTO**	20	**MODALIDAD DE FORMACIÓN**	Presencial	**METODOLOGÍA DE FORMACIÓN**	Teórico-Práctica
NÚMERO DE BENEFICIARIOS	60	**NÚMERO DE GRUPOS**	3	**NÚMERO DE BENEFICIARIOS POR GRUPO**	20	**NÚMERO DE ASOCIACIONES A BENEFICIAR**	0

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

•Fuente principal de ingresos: produccion agricola y pecuaria
•Nivel de escolaridad: Mayormente primaria y secundaria incompleta
•participar en discusiones grupales, compartir experiencias y resolver conflictos.
•Creatividad, para encontrar soluciones innovadoras a los desafíos que enfrenta en su producción en el territorio.

CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LA AF	Módulo 1: Introducción al Compostaje y su Importancia •¿Qué es el compostaje? Explicación sencilla y clara del proceso de descomposición de materia orgánica para obtener compost. •Beneficios del compostaje: Mejoramiento de la calidad del suelo, reducción de residuos orgánicos en los rellenos sanitarios, ahorro de agua y fertilizantes químicos. •El compostaje como herramienta para la sostenibilidad: Su papel en la economía circular y la reducción de la huella de carbono. Módulo 2: La Mosca y su Relación con el Compostaje •Tipos de moscas comunes en el compostaje: Características y ciclo de vida de las moscas más frecuentes. •¿Por qué las moscas se sienten atraídas al compost? Explicación de los factores que atraen a las moscas a los sitios de compostaje. •Impactos negativos de las moscas en el compostaje: Contaminación del compost, transmisión de enfermedades, molestias para las personas. Módulo 3: Técnicas para el Manejo de la Mosca en el Compostaje •Prevención de la atracción de moscas: Diseño adecuado de las pilas de compost, manejo de la humedad, cobertura de las pilas. •Métodos de control biológico: Uso de depredadores naturales de las moscas, como aves y algunos insectos. •Métodos físicos y mecánicos: Trampas para moscas, barreras físicas, limpieza regular de las áreas de compostaje. •Productos naturales repelentes: Uso de plantas aromáticas y otros elementos naturales para ahuyentar a las moscas. Módulo 4: El Compostaje local: Guía Práctica •Materiales necesarios: Tipos de contenedores, materiales orgánicos para compostar, herramientas básicas. •Métodos de compostaje: Compostaje en pila, compostaje en contenedor, vermicompostaje, otras soluciones posibles. •El proceso paso a paso: Explicación detallada de cada etapa del compostaje, desde la preparación de los materiales hasta la obtención del compost. •Mantenimiento del compost: Volteo regular, control de la humedad y temperatura. •Soluciones a través de métodos pirosanitarios.
EN CASO DE REQUERIR INSUMOS PARA LA FORMACIÓN POR FAVOR JUSTIFIQUE EL USO EN LA FORMACIÓN	N/A

JUSTIFIQUE POR QUÉ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA	1.Beneficios Ambientales: •Reducción de la contaminación: El manejo adecuado de la mosca y el compostaje disminuye la proliferación de insectos vectores de enfermedades y reduce la emisión de gases de efecto invernadero provenientes de la descomposición de residuos orgánicos. •Conservación de recursos: El compostaje transforma los residuos orgánicos en un fertilizante natural, reduciendo la necesidad de fertilizantes químicos y promoviendo la agricultura sostenible. •Protección de la biodiversidad: Un manejo adecuado de los residuos orgánicos evita la contaminación de suelos y aguas, preservando los ecosistemas y la vida silvestre. 2.Beneficios Sociales y Económicos: •Mejora de la salud pública: Al reducir la población de moscas y otros insectos, se disminuye el riesgo de transmisión de enfermedades. •Desarrollo comunitario: La formación en compostaje puede fomentar la producción comunitaria y fortalecer los lazos sociales. •Generación de ingresos: En algunas comunidades, el compost producido puede comercializarse, generando ingresos adicionales. •Valorización de residuos: El compostaje convierte los residuos orgánicos en un recurso valioso, promoviendo la economía circular.
ESCRIBA CUALES SON LOS RESULTADOS QUE ESPERA DE LA FORMACIÓN	1.Resultados a corto plazo: •Conocimiento especializado: Los participantes adquirirán un conocimiento profundo sobre la biología de la mosca, su ciclo de vida, las especies más comunes en la región y los métodos más efectivos para su control. •Habilidades prácticas: Se capacitarán en técnicas de compostaje adecuadas, incluyendo la construcción de composteras, la selección de materiales orgánicos, el manejo de la humedad y la temperatura, y la prevención de la proliferación de moscas. •Identificación de problemas: Los participantes podrán identificar los problemas más comunes relacionados con la mosca en el contexto del compostaje y reconocer las condiciones que favorecen su proliferación. 2.Resultados a mediano plazo: •Mejora en las prácticas de compostaje: Los participantes implementarán las técnicas aprendidas en sus propios predios, mejorando la calidad del compost y reduciendo los problemas asociados con la mosca. •Reducción de la población de moscas: Al aplicar las medidas de control adecuadas, se observará una disminución significativa en la población de moscas en las zonas donde se lleva a cabo el compostaje. •Mayor conciencia ambiental: Los participantes desarrollarán una mayor conciencia sobre la importancia del compostaje como una práctica sostenible y su contribución a la reducción de residuos orgánicos. 3.Resultados a largo plazo: •Impacto positivo en el medio ambiente: La reducción de los residuos orgánicos a través del compostaje contribuirá a la disminución de la emisión de gases de efecto invernadero y a la mejora de la calidad del suelo. •Desarrollo de comunidades sostenibles: Se fomentará el desarrollo de comunidades más sostenibles y resilientes, que promueven la economía circular y la gestión responsable de los residuos. •Replicación de la iniciativa: Los participantes se convertirán en multiplicadores de conocimiento, compartiendo sus experiencias y conocimientos con otros miembros de la comunidad, lo que permitirá ampliar el alcance de la iniciativa.
ALINEACIÓN DE LA FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL PLIEGO	Protección del ambiente, los recursos hídricos y la agroecología.
LUGARES BENEFICIARIOS	En el area rural de los municipios de Floridablanca Piedecuesta y la Mesa de los Santos en Santander.
LUGARES DE EJECUCIÓN	SANTANDER- FLORIDABLANCA SANTANDER- PIEDECUESTA SANTANDER- LOS SANTOS -

PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CANASTO:	**Canasto 15: Curso Presencial 20 Beneficiarios 20 horas**			
RUBRO		**VALOR UNITARIO**	**HORAS O UNIDADES**	**TOTAL**
R 1.2.1.3 - Honorario Nacional Profesional con título de especialización	$	317.157,00	30	$ 9.514.710,00
R 1.1.2 - Capacitadores con experiencia en Labores y Saberes de más de 5 años a hasta 10 años	$	229.527,00	30	$ 6.885.810,00
R 1.1.4 - Capacitador Promotor de comunidad (PC)	$	198.221,00	12	$ 2.378.652,00
R 2.1 - Alojamiento, manutención y Transporte local Nacional	$	454.700,00	15	$ 6.820.500,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Nacional	$	1.046.740,00	3	$ 3.140.220,00
R 6.1.1 - Ambiente de formación hasta 30 beneficiarios por grupo. (Incluido video beam y conectividad).	$	125.783,00	60	$ 7.546.980,00
R 5.1.2.1.1 - Impresión de Cartillas De 10 a 150 unidades	$	35.924,00	60	$ 2.155.440,00
R 5.1.3 - Diagramación Cartillas y Folletos	$	47.956,00	60	$ 2.877.360,00
R 5.2.1 - Cuadernos tamaño Media carta de 100 hojas, anillado, con carátula con Diseño SENA y pasta dura.	$	16.116,00	60	$ 966.960,00
R 5.2.2 - Esferos retráctil de tinta negra por beneficiario	$	2.749,00	60	$ 164.940,00
R 5.2.3 - Papelógrafos por grupo de formación	$	412,00	48	$ 19.776,00
R 5.2.4 - Marcadores por grupo de formación	$	3.338,00	24	$ 80.112,00
R 11.2 - Gastos de manutención y transporte para eventos de formacion de 4 horas	$	27.000,00	240	$ 6.480.000,00
R 8.1 - Elaboración de Video	$	538.333,00	1	$ 538.333,00
0	$	-	0	$ -
0	$	-	0	$ -
0	$	-	0	$ -
0	$	-	0	$ -
0	$	-	0	$ -
0	$	-	0	$ -
TOTAL RUBROS AF	**$**	**3.043.956,00**		**$ 49.569.793,00**

CONSECUTIVO	**3**	**NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN**	**FORO REGIONAL DE COMERCIALIZACION CAMPESINA.**

EFECTOS	•Los productores campesinos suelen enfrentar barreras para acceder a mercados más amplios y estables. Un foro de comercialización les brinda la oportunidad de conocer las demandas de las instituciones públicas, los requisitos para participar en licitaciones y las oportunidades de negocio que se generan a través de las compras públicas. •Sin acceso a las compras públicas, los productores campesinos se ven obligados a vender sus productos a precios más bajos en mercados locales o intermediarios, lo que limita sus ingresos y dificulta la sostenibilidad de sus actividades agrícolas. •La falta de oportunidades comerciales puede desincentivar a los productores campesinos a invertir en mejorar sus cultivos o aumentar su producción, ya que no ven un mercado seguro y rentable para sus productos. •Al no fomentar la participación de los campesinos en las compras públicas, se limita la diversidad de productos locales disponibles en los mercados institucionales. Esto puede llevar a una menor variedad de alimentos en las instituciones públicas de niños, niñas y adolescentes. •La agricultura familiar es un pilar fundamental para la seguridad alimentaria y el desarrollo rural. Al no apoyar su participación en las compras públicas, se debilita este sector y se favorece la concentración de la producción en grandes empresas. •Las compras públicas locales generan un efecto multiplicador en la economía local, al fomentar el consumo de productos locales y generar empleo en las zonas rurales. Al no llevar a cabo estos foros, se pierde esta oportunidad de dinamizar la economía local. •Los productos adquiridos a través de las compras públicas suelen tener mayores controles de calidad y trazabilidad. Al no fomentar la participación de los campesinos en estos procesos, se dificulta garantizar la calidad de los alimentos que se suministran a las instituciones públicas. •Los foros de comercialización campesina son una herramienta fundamental para implementar políticas públicas que promuevan la agricultura familiar y la seguridad alimentaria. Al no realizarlos, se desaprovechan oportunidades para evaluar el impacto de estas políticas y realizar ajustes. •Estos foros permiten establecer vínculos entre productores, instituciones públicas, organizaciones de la sociedad civil y otros actores relevantes. Al no llevarlos a cabo, se dificulta la coordinación de esfuerzos y la implementación de políticas públicas más efectivas.
PROBLEMA	•Ausencia general en el cumplimiento de la ley 2046 del 2020. •Falta de compromiso de los gobiernos locales y regionales. •Los campesinos necesitan entender a fondo las leyes de compras públicas a nivel nacional, regional y local, así como lo referente a leyes, resoluciones, requisitos y procedimientos específicos para participar en licitaciones. •Es fundamental brindar información actualizada sobre las convocatorias a licitación, los productos y servicios demandados por las instituciones públicas, y los plazos para presentar propuestas. •Los campesinos deben adquirir habilidades en el desarrollo de propuestas técnicas, y manejo de la cadena de suministro de las compras públicas. •Facilitar el contacto directo entre los campesinos y los representantes de las instituciones públicas para establecer relaciones comerciales a largo plazo. •Fortalecer las organizaciones de productores para que puedan participar de manera más efectiva en los procesos de compra pública y negociar mejores condiciones. •Defender los intereses de los campesinos ante las autoridades competentes y promover la modificación de las normas que obstaculizan su participación en las compras públicas. •Incidir en la agenda política para que se prioricen políticas públicas que favorezcan la compra de productos agrícolas locales y la inclusión de los pequeños productores en las cadenas de valor.
CAUSAS	•Los pequeños productores a menudo carecen de las redes y los recursos necesarios para acceder a mercados más amplios, especialmente a los mercados institucionales como las compras públicas. •Muchos productores desconocen las oportunidades de venta al gobierno, los requisitos de los procesos de licitación y las normativas que regulan las compras públicas. •Las pequeñas cantidades producidas por los campesinos individuales dificultan su competencia con grandes empresas en los procesos de licitación. •La falta de organización y asociatividad entre los productores limita su capacidad de negociación y de ofrecer productos en grandes volúmenes. •Los procesos de licitación pública suelen priorizar el precio más bajo, lo que dificulta la participación de los pequeños productores que ofrecen productos de mayor calidad, pero a precios más altos. •Los procedimientos administrativos complejos y los requisitos burocráticos desalientan a los pequeños productores a participar en los procesos de licitación. •Los funcionarios públicos a menudo desconocen las potencialidades de las compras públicas locales y los beneficios que pueden generar para los productores y las comunidades. •Los gobiernos suelen adquirir productos a grandes proveedores, dejando de lado a los pequeños productores locales. •Los foros brindan a los productores un espacio para compartir experiencias, conocimientos y buenas prácticas. •Fomentan la creación de redes entre productores, compradores y otras partes interesadas. •Permiten a los productores conocer las oportunidades de mercado y los requisitos de las compras públicas. •Facilitan la incidencia en la formulación de políticas públicas que promuevan la compra de productos locales.
OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Fomentar y fortalecer la participación pequeños productores de la agricultura familiar campesina y comunitaria en los procesos de adquisición de bienes y servicios por parte de las instituciones públicas en el departamento de Santander, generando un impacto positivo en la seguridad alimentaria y en el desarrollo rural.

EVENTO DE FORMACIÓN	**FORO**	**HORAS TOTALES DEL EVENTO**	4	**MODALIDAD DE FORMACIÓN**	Presencial	**METODOLOGÍA DE FORMACIÓN**	Teórica
NÚMERO DE BENEFICIARIOS	200	**NÚMERO DE GRUPOS**	1	**NÚMERO DE BENEFICIARIOS POR GRUPO**	200	**NÚMERO DE ASOCIACIONES A BENEFICIAR**	0

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

•Fuente principal de ingresos: produccion agricola y pecuaria
•Nivel de escolaridad: Mayormente primaria y secundaria incompleta
•Principalmente agricultores familiares, comunidades campesinas que cultivan en pequeñas parcelas o fincas de tamaño medio.
•Suelen cultivar una variedad de productos agrícolas, tanto para consumo propio como para la venta, incluyendo frutas, verduras, hortalizas, granos, productos lácteos, carnes y otros derivados.
•Muchos de estos productores ya tienen experiencia en la venta directa a consumidores locales a través de ferias, mercados campesinos o canales cortos de comercialización.
•Buscan aumentar sus ingresos y mejorar su calidad de vida a través de la comercialización de sus productos.
•A menudo enfrentan dificultades para acceder a mercados más grandes y formales, debido a barreras como la falta de información, capacitación, financiamiento, y estándares de calidad.

CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LA AF	1.Marco legal y normativo de las compras públicas •Análisis de las leyes y regulaciones que rigen las compras públicas a nivel regional. •Identificación de oportunidades y desafíos para los productores campesinos. 2.Beneficios de las compras públicas para los productores campesinos •Seguridad alimentaria y nutricional. •Desarrollo local y regional. •Fomento de la agricultura familiar y campesina. •Generación de ingresos y mejora de la calidad de vida de los productores de la ACFC. 3.Comentarios de campesinos y campesinas 4.Estrategias para fortalecer la participación en las compras públicas •Asociatividad en la comercialización a nivel regional. •Mecanismos de coordinación y colaboración. •Articulación entre el sector público y el sector privado •Fomento de alianzas estratégicas.
EN CASO DE REQUERIR INSUMOS PARA LA FORMACIÓN POR FAVOR JUSTIFIQUE EL USO EN LA FORMACIÓN	N/A
JUSTIFIQUE POR QUÉ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA	La comercialización de alimentos campesinos para compras públicas es un tema complejo que requiere un enfoque multidisciplinario y la participación de diversos actores del territorio. El foro especializado permite abordar de manera integral los desafíos y oportunidades de este sector, facilitando el intercambio de conocimientos y experiencias, la construcción de redes de colaboración y la promoción de políticas públicas más efectivas en el departamento de Santander.
ESCRIBA CUALES SON LOS RESULTADOS QUE ESPERA DE LA FORMACIÓN	•Los productores campesinos obtienen un espacio para dar a conocer sus productos y servicios, así como para expresar sus necesidades y desafíos. •Se promueve la capacitación en temas relacionados con la comercialización, estándares de calidad, gestión de grupos asociativos, etc., lo que les permite mejorar su competitividad. •Se establecen contactos con compradores institucionales y se generan oportunidades para participar en procesos de licitación pública. •Se generan mecanismos más claros y accesibles para que los pequeños productores puedan participar en los procesos de compra pública. •Se fortalecen los circuitos cortos de comercialización, reduciendo intermediarios y generando mayor valor agregado para los productores. •Se contribuye a la seguridad alimentaria y al desarrollo rural, al fomentar la producción local y sostenible. •Se identifican las brechas y oportunidades de mejora en las políticas públicas relacionadas con las compras públicas y la agricultura familiar. •Se promueven ajustes normativos que faciliten la participación de los pequeños productores en los procesos de compra pública. •Se fomenta la coordinación entre diferentes entidades gubernamentales para garantizar la implementación efectiva de las políticas.
ALINEACIÓN DE LA FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL PLIEGO	Integración comercial entre los actores de la economía campesina
LUGARES BENEFICIARIOS	Foro de comercialización campesina en el área metropolitana de Bucaramanga con grupos organizados de la agricultura campesina familiar, Étnica y comunitaria procedentes de los municipios de Santander par
LUGARES DE EJECUCIÓN	SANTANDER- BUCARAMANGA -

PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CANASTO: **Canasto 9: Foro Presencial 200 Beneficiarios 4 horas**

RUBRO		VALOR UNITARIO	HORAS O UNIDADES		TOTAL
R 1.2.2.3 - Honorario Internacional Profesional con título de especialización	$	706.514,00	4	$	2.826.056,00
R 1.2.1.2 - Honorario Nacional Profesional titulado	$	260.833,00	4	$	1.043.332,00
R 3.1 - Honorarios para traducción de conferencia simultánea	$	434.167,00	4	$	1.736.668,00
R 2.2 - Alojamiento, manutención y Transporte local Internacional	$	655.680,00	3	$	1.967.040,00
R 2.1 - Alojamiento, manutención y Transporte local Nacional	$	454.700,00	2	$	909.400,00
R 2.1 - Alojamiento, manutención y Transporte local Nacional	$	454.700,00	2	$	909.400,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Internacional	$	5.279.200,00	1	$	5.279.200,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Nacional	$	1.046.740,00	1	$	1.046.740,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Nacional	$	1.046.740,00	1	$	1.046.740,00
R 6.1.3 - Ambiente de formación de 151 beneficiarios en adelante(Incluido video beam y conectividad).Aplica para Conferencia y foro.	$	509.654,00	4	$	2.038.616,00
R 5.1.2.2.2 - Impresión de Folletos De 101 unidades en adelante	$	2.290,00	200	$	458.000,00
R 5.1.3 - Diagramación Cartillas y Folletos	$	47.956,00	2	$	95.912,00
R 5.2.1 - Cuadernos tamaño Media carta de 100 hojas, anillado, con carátula con Diseño SENA y pasta dura.	$	16.116,00	200	$	3.223.200,00
R 5.2.2 - Esferos retráctil de tinta negra por beneficiario	$	2.749,00	200	$	549.800,00
R 5.2.3 - Papelógrafos por grupo de formación	$	412,00	5	$	2.060,00
R 5.2.4 - Marcadores por grupo de formación	$	3.338,00	2	$	6.676,00
R 11.2 - Gastos de manutención y transporte para eventos de formacion de 4 horas	$	27.000,00	200	$	5.400.000,00
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
TOTAL RUBROS AF	**$**	**10.948.789,00**		**$**	**28.538.840,00**

CONSECUTIVO	**4**	**NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN**	**“Cacao Santander: Mapa de Oportunidades en la Cadena Global de Alimentos” en el municipio de Rio Negro Santander.**

EFECTOS	•El cacao de la región perdería una oportunidad valiosa para darse a conocer a nivel internacional y posicionarse como un producto de alta calidad. •Los productores tendrían menos oportunidades de establecer contactos comerciales con compradores internacionales y de acceder a nuevos mercados. •Los productores no podrían beneficiarse de los conocimientos y experiencias de expertos en el sector, lo que podría limitar su capacidad para mejorar sus prácticas agrícolas y la calidad de su producto. •Se dificultaría la creación de una cadena de valor más sólida y eficiente, lo que podría generar mayores costos de producción y menores ingresos para los productores. •La región perdería una oportunidad para atraer inversión, generar empleo y promover el desarrollo económico local. •La cancelación de la conferencia podría generar desánimo entre los productores, quienes verían reducidas sus expectativas de mejorar sus condiciones de vida a través de la producción de cacao.
PROBLEMA	El cacao debe cumplir con estándares internacionales de calidad en cuanto a sabor, aroma, contenido de grasa y humedad. Esto implica un cultivo cuidadoso, procesos de fermentación y secado adecuados, y un manejo postcosecha eficiente. Obtener certificaciones como UTZ, Rainforest Alliance o Fairtrade puede abrir puertas en mercados más exigentes y generar un mayor valor agregado al producto. Los compradores internacionales suelen buscar grandes volúmenes para optimizar sus procesos. Los pequeños productores pueden asociarse en cooperativas o formar alianzas estratégicas para alcanzar volúmenes comerciales.

CAUSAS	•Falta de conocimiento sobre variedades de cacao de alta demanda en el mercado internacional. •Procesos inadecuados que afectan el sabor y aroma del grano, disminuyendo su valor en el mercado. •Afectan la producción y calidad del cacao, generando pérdidas económicas para los campesinos. •Dificulta cumplir con los volúmenes y estándares de calidad requeridos por los compradores internacionales. •Limitaciones en el uso de herramientas y tecnologías que aumenten la productividad y eficiencia. •La presencia de intermediarios puede reducir los ingresos de los productores al apropiarse de una parte significativa del valor de la cadena productiva. •Los productores pueden carecer de información sobre los mercados, las tendencias de consumo y las oportunidades de exportación. •El mercado de productos derivados del cacao, como el chocolate, ofrece mayores márgenes de ganancia y una mayor valorización de la producción. •Las tendencias globales hacia productos más saludables y sostenibles pueden abrir nuevas oportunidades para los productores de cacao de alta calidad.
OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Promover el desarrollo sostenible de la cadena productiva del cacao en Rio Negro, Santander, a través de la transferencia de conocimientos y herramientas técnicas que permitan a los productores mejorar la calidad de su alimento, acceder a nuevos mercados y fortalecer sus organizaciones, contribuyendo así al crecimiento económico y social de la región.

EVENTO DE FORMACIÓN	**CONFERENCIA**	**HORAS TOTALES DEL EVENTO**	4	**MODALIDAD DE FORMACIÓN**	Presencial	**METODOLOGÍA DE FORMACIÓN**	Teórica
NÚMERO DE BENEFICIARIOS	60	**NÚMERO DE GRUPOS**	1	**NÚMERO DE BENEFICIARIOS POR GRUPO**	60	**NÚMERO DE ASOCIACIONES A BENEFICIAR**	0

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

•Fuente principal de ingresos: produccion agricola y pecuaria
•Nivel de escolaridad: Mayormente primaria y secundaria incompleta
•Mayoría de productores con parcelas pequeñas, dedicados a la agricultura de subsistencia o a pequeña escala comercial.
•Familias que han cultivado cacao por décadas, transmitiendo conocimientos ancestrales.
•Agricultores que se han incorporado recientemente al cultivo, buscando diversificar sus ingresos.

CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LA AF	1.El cacao santandereano: •Características únicas del cacao producido en Santander. •Calidad y estándares internacionales. •Potencial para productos de valor agregado. 2.La cadena de valor del cacao: •Desde la producción hasta la comercialización. •Desafíos y oportunidades en cada eslabón. 3.El mercado global del cacao: •Tendencias actuales y proyecciones a futuro. •Los principales consumidores y sus preferencias. •Certificaciones y sellos de calidad. 4.Oportunidades para Santander: •Nichos de mercado específicos para el cacao santandereano. •Estrategias para acceder a nuevos mercados. •Orientación a la creación de una marca colectiva "Cacao Santander".
EN CASO DE REQUERIR INSUMOS PARA LA FORMACIÓN POR FAVOR JUSTIFIQUE EL USO EN LA FORMACIÓN	N/A
JUSTIFIQUE POR QUÉ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA	•La conferencia se centra en un producto específico y en una región concreta. Santander es reconocido por su producción de cacao de alta calidad, lo que hace que la temática sea altamente relevante para los productores, procesadores y demás actores de la cadena de valor local. •Al ampliar el enfoque a la cadena global, se reconoce la importancia del cacao santandereano en un mercado internacional cada vez más exigente y competitivo. Esto permite a los participantes comprender las tendencias globales, las certificaciones y los estándares de calidad requeridos para acceder a nuevos mercados. •Río Negro es un municipio con una larga tradición en el cultivo del cacao. La conferencia se convierte en una oportunidad para destacar el potencial productivo de la región y fortalecer la identidad cacaotera de la comunidad. •Al discutir las oportunidades en la cadena global, se promueve el desarrollo económico local, la generación de empleo y la mejora de los ingresos de los productores. •La conferencia permite a los productores conocer las últimas tecnologías, buenas prácticas agrícolas y las exigencias del mercado internacional. •Los procesadores pueden aprender sobre nuevas formas de valorizar el cacao, desarrollar productos diferenciados y acceder a canales de distribución más eficientes. •Las autoridades locales y regionales pueden diseñar políticas públicas más efectivas para apoyar el sector cacaotero.
ESCRIBA CUALES SON LOS RESULTADOS QUE ESPERA DE LA FORMACIÓN	A Corto Plazo: •La conferencia aumentará la visibilidad del cacao de Santander a nivel nacional e internacional, posicionándolo como un producto de alta calidad y con gran potencial en el mercado global. •Se espera que la conferencia genere nuevas redes de colaboración entre productores, compradores, investigadores, instituciones gubernamentales y empresas del sector, lo que facilitará el intercambio de conocimientos y buenas prácticas. •Los participantes podrán identificar nuevas oportunidades de negocio y mercados para el cacao santandereano, tanto a nivel local como internacional. •La conferencia brindará a los productores y actores de la cadena de valor acceso a información actualizada sobre las últimas tendencias del mercado, las normativas sanitarias y fitosanitarias, y las tecnologías disponibles para mejorar la producción y la calidad del cacao. A mediano Plazo: •Se espera que la conferencia motive a los productores a aumentar la producción y la productividad de cacao, mediante la adopción de buenas prácticas agrícolas y el uso de tecnologías apropiadas. •La conferencia contribuirá a mejorar la calidad del cacao santandereano, a través de la capacitación de los productores en temas como fermentación, secado y postcosecha. •La conferencia puede impulsar la creación de nuevos productos y servicios basados en el cacao, como chocolates de alta gama, derivados del cacao y productos cosméticos. •El fortalecimiento del sector cacaotero generará empleo y contribuirá al desarrollo económico de la región, mejorando los ingresos de los productores y las comunidades rurales. •A largo plazo, se espera que Santander se consolide como una región productora de cacao de alta calidad, reconocida a nivel mundial por sus características organolépticas y su sostenibilidad.
ALINEACIÓN DE LA FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL PLIEGO	Oferta agropecuaria exportable con estándares de calidad, sanidad e inocuidad
LUGARES BENEFICIARIOS	En el area urbana del municipio de Rio Negro Santander
LUGARES DE EJECUCIÓN	SANTANDER- RIONEGRO -

PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CANASTO: **Canasto 2: Conferencia Presencial 60 Beneficiarios 4 horas**

RUBRO		VALOR UNITARIO	HORAS O UNIDADES		TOTAL
R 1.2.2.3 - Honorario Internacional Profesional con título de especialización	$	706.514,00	4	$	2.826.056,00
R 2.2 - Alojamiento, manutención y Transporte local Internacional	$	655.680,00	3	$	1.967.040,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Internacional	$	5.279.200,00	1	$	5.279.200,00
R 6.1.2 - Ambiente de formación de 31 a 150 beneficiarios(Incluido video beam y conectividad).	$	199.088,00	4	$	796.352,00
R 5.1.2.2.1 - Impresión de Folletos De 60 a 100 unidades	$	4.149,00	60	$	248.940,00
R 5.1.3 - Diagramación Cartillas y Folletos	$	47.956,00	2	$	95.912,00
R 5.2.1 - Cuadernos tamaño Media carta de 100 hojas, anillado, con carátula con Diseño SENA y pasta dura.	$	16.116,00	60	$	966.960,00
R 5.2.2 - Esferos retráctil de tinta negra por beneficiario	$	2.749,00	60	$	164.940,00
R 5.2.3 - Papelógrafos por grupo de formación	$	412,00	5	$	2.060,00
R 5.2.4 - Marcadores por grupo de formación	$	3.338,00	2	$	6.676,00
R 11.2 - Gastos de manutención y transporte para eventos de formacion de 4 horas	$	27.000,00	60	$	1.620.000,00
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
0	$	-	0	$	-
TOTAL RUBROS AF	**$**	**6.942.202,00**		**$**	**13.974.136,00**

CONSECUTIVO	5	NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Conectando sabores y saberes paneleros en la hoya del Rio Suazrez

EFECTOS	•Debilitamiento de la cadena de valor de la panela, se reduce la interacción entre productores y compradores, lo que puede generar desinformación, dificultades en la negociación de precios y una menor demanda de panela producida de manera sostenible. •Los pequeños productores pierden una oportunidad de darse a conocer, de mostrar la calidad de sus productos y de establecer relaciones comerciales a largo plazo. •Sin un espacio de promoción y comercialización, los productores pueden enfrentar dificultades para vender sus productos, lo que afecta sus ingresos y la sostenibilidad de sus actividades. •El foro es un espacio para compartir conocimientos y experiencias, lo que permite a los productores adoptar nuevas tecnologías y mejorar sus prácticas agrícolas. Al no tener acceso a esta información, se limita el desarrollo del sector. •La agricultura familiar campesina y comunitaria es un motor importante para el desarrollo rural. Al no apoyar este sector, se pueden generar efectos negativos en la economía local, como la pérdida de empleos y la disminución de los ingresos. •Sin un espacio para promover el consumo de panela, se puede generar una menor conciencia sobre la importancia de este producto en la dieta y en la economía local.
PROBLEMA	•Brindar información detallada sobre los principios, desafíos y beneficios de la agricultura familiar campesina y comunitaria en el sector panelero. Esto incluye explicar los sistemas de producción agroecológica, la importancia de la soberanía alimentaria y la relación entre el productor y el consumidor. •Informar sobre las leyes y regulaciones que protegen y promueven a los pequeños productores, así como sobre las políticas públicas relacionadas con las compras públicas y la agricultura familiar. •Ausencia de un circuito asociativo solidario. •La mayoría de la producción panelera está orientada a los intermediarios. •Abordar la problemática del acceso a mercados para los pequeños productores, incluyendo la importancia de las ferias, minoristas, compras públicas locales y regionales •Enfatizar la importancia de la calidad y la seguridad alimentaria en los productos de la agricultura familiar, así como las certificaciones y estándares que garantizan estos aspectos. •Promover la importancia de la asociatividad y el comercio colectivo como herramientas para fortalecer a los pequeños productores y mejorar su posición en el mercado.
CAUSAS	•Los pequeños productores paneleros, suelen enfrentar barreras para comercializar sus productos directamente a grandes compradores como minoristas y entidades públicas. •La falta de asociaciones o cooperativas dificulta la negociación colectiva y la obtención de mejores precios. •Los productores a menudo carecen de información sobre las demandas y requisitos de los compradores institucionales y minoristas. •Dificultad para adaptarse a los estándares de calidad, no siempre cuentan con las herramientas o conocimientos necesarios para cumplir con las normas exigidas por estos mercados. •La competencia de productos procesados y de gran escala puede desfavorecer a los productos artesanales y tradicionales. •Los productores a menudo se ven obligados a vender a precios bajos a los mayoristas, para competir en el mercado. •Desconocimiento de las propiedades y beneficios, existe una falta de conocimiento sobre las características nutricionales, culturales y ambientales de los productos locales. •La distancia entre los productores y los centros de consumo puede encarecer los costos de transporte y distribución.
OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Establecer un espacio de diálogo y cooperación entre productores paneleros de la agricultura familiar campesina y comunitaria, minoristas y representantes de las compras públicas, con el fin de generar alianzas estratégicas para garantizar la comercialización directa y justa de los alimentos e influir en las políticas públicas para promover la inclusión de la panela en los programas del estado.

EVENTO DE FORMACIÓN	FORO	HORAS TOTALES DEL EVENTO	4	MODALIDAD DE FORMACIÓN	Presencial	METODOLOGÍA DE FORMACIÓN	Teórica
NÚMERO DE BENEFICIARIOS	60	NÚMERO DE GRUPOS	1	NÚMERO DE BENEFICIARIOS POR GRUPO	60	NÚMERO DE ASOCIACIONES A BENEFICIAR	0

PERFIL DE LOS BENEFICIARIOS

•Fuente principal de ingresos: produccion agricola
•Nivel de escolaridad: Mayormente primaria y secundaria incompleta
•Principalmente agricultores familiares, comunidades campesinas que cultivan en pequeñas parcelas o fincas de tamaño medio.
•Emplean técnicas tradicionales y sostenibles, respetando el medio ambiente y la biodiversidad.
•Ofrecen productos de alta calidad, elaborados artesanalmente y con ingredientes naturales.
•Producen diferentes tipos de panela, con distintas presentaciones y sabores, para satisfacer las necesidades de diversos consumidores.
•Priorizan la producción a pequeña escala, el trabajo en familia y la conservación de las tradiciones.
•Contribuyen al desarrollo económico y social de sus comunidades.

CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LA AF	Eje 1: La Panela como Motor de Desarrollo Rural •Cadenas productivas: Análisis de las diferentes etapas de la producción de panela, desde el cultivo de la caña hasta la comercialización. •Certificaciones y sellos de calidad: Importancia de las certificaciones orgánicas, de comercio justo y de origen para la panela. Eje 2: La Panela y las Compras Públicas •Marco legal y normativo: Leyes y regulaciones que incentivan la compra de productos locales y sostenibles. •Beneficios de las compras públicas: Impacto económico, social y ambiental de adquirir panela producida por agricultores familiares. Eje 3: La Panela y el mercado •Demanda de productos en el sector minorista y las compras públicas. •Cómo promocionar y vender panela en diferentes canales de distribución. •Importancia de establecer un comercio colectivo con los pequeños productores. •Presentaciones atractivas y experiencias de compra diferenciadas. Eje 4: Desafíos y Oportunidades •Barreras comerciales y oportunidades de exportación. •Importancia de las organizaciones de productores para fortalecer la negociación y la comercialización colectiva. •Propuestas para mejorar las políticas públicas en apoyo a la agricultura familiar y la producción de panela.
EN CASO DE REQUERIR INSUMOS PARA LA FORMACIÓN POR FAVOR JUSTIFIQUE EL USO EN LA FORMACIÓN	N/A
JUSTIFIQUE POR QUÉ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA	El sector panelero, es el pilar fundamental de la economía de muchos municipios del departamento de Santander, enfrenta desafíos como la competencia de productos industrializados, la baja rentabilidad, la alta intermediación y la limitada capacidad de acceso a nuevos mercados. En este contexto, el mercado minorista y las compras públicas se presentan como una oportunidad invaluable para garantizar la demanda de panela producida de manera tradicional y sostenible, promoviendo el desarrollo local y generando mayores ingresos para los pequeños trapicheros.
ESCRIBA CUALES SON LOS RESULTADOS QUE ESPERA DE LA FORMACIÓN	•Los mercados minoristas y las compras públicas ofrecen una oportunidad significativa para que los pequeños productores comercialicen a nivel colectivo sus productos a gran escala, diversificando así sus canales de distribución. •Los contratos con entidades públicas pueden proporcionar una fuente de ingresos más estable y predecible, lo que permite a los trapicheros planificar mejor sus operaciones. •La participación en licitaciones públicas puede contribuir a posicionar la panela como un producto de alta calidad y origen local, fortaleciendo así la reputación de los pequeños productores. •A través del foro, los trapicheros pueden acceder a capacitaciones y asistencia técnica para mejorar sus procesos de producción, cumplir con los requisitos de calidad y normatividad, y elaborar propuestas competitivas. •El foro puede servir como un espacio para que los pequeños productores se conecten entre sí, compartan conocimientos y experiencias, y fortalezcan sus capacidades de negociación.
ALINEACIÓN DE LA FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL PLIEGO	Mercadeo de productos alimentarios, agropecuarios y artesanales estratégicos con denominaciones de origen, marcas colectivas, nuevas creaciones y otros signos distintivos
LUGARES BENEFICIARIOS	En el municipio de Barbosa Santander, con pequeños trapicheros de la agricultura familiar campesina, étnica y comunitaria de la hoya del rio Suarez, para discutir y analizar los desafíos y oportunidades que enfr
LUGARES DE EJECUCIÓN	SANTANDER- BARBOSA -

PRESUPUESTO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CANASTO:	Canasto 10: Foro Presencial 60 Beneficiarios 4 horas

RUBRO	VALOR UNITARIO	HORAS O UNIDADES	TOTAL
R 1.2.1.1 - Honorario Nacional Técnico y/o tecnólogo	$ 198.221,00	4	$ 792.884,00
R 1.2.1.4 - Honorario Nacional Profesional con título de maestría	$ 375.416,00	4	$ 1.501.664,00
R 1.2.2.1 - Honorario Internacional Técnico y/o tecnólogo	$ 425.668,00	4	$ 1.702.672,00
R 2.1 - Alojamiento, manutención y Transporte local Nacional	$ 454.700,00	2	$ 909.400,00
R 2.2 - Alojamiento, manutención y Transporte local Internacional	$ 655.680,00	3	$ 1.967.040,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Nacional	$ 1.046.740,00	1	$ 1.046.740,00
R 4 - Tiquetes Aéreos, terrestres intermunicipales y/o fluvial (Ida y vuelta) Internacional	$ 5.279.200,00	1	$ 5.279.200,00
R 6.1.2 - Ambiente de formación de 31 a 150 beneficiarios(Incluido video beam y conectividad).	$ 199.088,00	4	$ 796.352,00
R 5.1.2.2.1 - Impresión de Folletos De 60 a 100 unidades	$ 4.149,00	60	$ 248.940,00
R 5.1.3 - Diagramación Cartillas y Folletos	$ 47.956,00	2	$ 95.912,00
R 5.2.1 - Cuadernos tamaño Media carta de 100 hojas, anillado, con carátula con Diseño SENA y pasta dura.	$ 16.116,00	60	$ 966.960,00
R 5.2.2 - Esferos retráctil de tinta negra por beneficiario	$ 2.749,00	60	$ 164.940,00
R 5.2.3 - Papelógrafos por grupo de formación	$ 412,00	8	$ 3.296,00
R 5.2.4 - Marcadores por grupo de formación	$ 3.338,00	3	$ 10.014,00
R 11.2 - Gastos de manutención y transporte para eventos de formacion de 4 horas	$ 27.000,00	60	$ 1.620.000,00
0	$ -	0	$ -
0	$ -	0	$ -
0	$ -	0	$ -
0	$ -	0	$ -
0	$ -	0	$ -
TOTAL RUBROS AF	**$ 8.736.433,00**		**$ 17.106.014,00**