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	900364796	**DÍGITO DE VERIFICACION**	0	
NOMBRE DE LA ASOCIACIÓN	**Asociación de Productores de Finca Tradicional Norte del Cauca**			**SIGLA**	**ASPROFINCA**
CORREO	asprofinca2019@gmail.com	**DEPARTAMENTO DE DOMICILIO**	CAUCA	**CIUDAD/MUNICIPIO DE DOMICILIO**	VILLA RICA
VEREDA	0	**DIRECCIÓN DE DOMICILIO**	a primavera, barrio la urbanización Municipio Villa Rica	**TELÉFONO - CELULAR**	3118521833
ACTIVIDAD ECONÓMICA DE ACUERDO CON EL RUT	46201 - Comercio al por mayor de materias primas agrícolas en bruto (alimentos)			**CLASIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN**	Bolsa de Cofinaciación 3
TIPO DE CLASIFICACIÓN	Asociaciones campesinas o asociaciones agropecuarias municipales o distritales de primer grado (Ley 2219 de 2022)	**SECTOR DE LA ASOCIACIÓN**	PRIMARIO Y EXTRACTIVO	**SUBSECTOR DE LA ASOCIACIÓN**	AGROPECUARIO
PÁGINA WEB	0	**NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS A LA ORGANIZACIÓN**	200	**NÚMERO DE CAMPESINOS AFILIADOS A LA ASOCIACIÓN**	200
NÚMERO DE ASOCIACIONES AFILIADAS	1	**NÚMERO DE ASOCIACIONES CAMPESINAS AFILIADAS**	1		

CONTACTOS DE LA ASOCIACIÓN PROPONENTE

REPRESENTANTE LEGAL

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	10555457	**TIPO IDENTIFICACION**	CÉDULA DE CIUDADANÍA	**NOMBRE COMPLETO**	Armando Gómez Dinas
CARGO EN LA ASOCIACIÓN	Representante Legal	**TELÉFONO/CELULAR**	3118521833	**EMAIL**	asprofinca2019@gmail.com

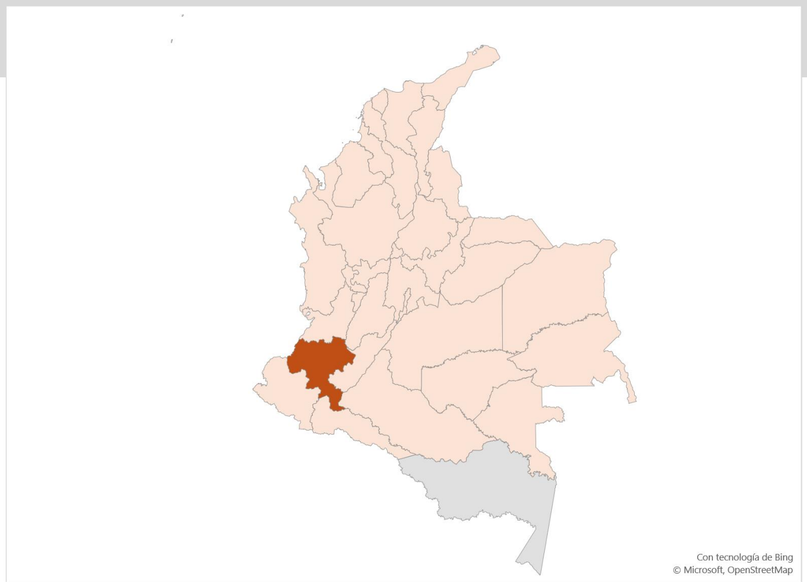
PRIMER CONTACTO

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	1130625127	**TIPO IDENTIFICACION**	CÉDULA DE CIUDADANÍA	**NOMBRE COMPLETO**	Alejandra Calderon Castellanos
CARGO EN LA ASOCIACIÓN	Asesora de Proyecto	**TELÉFONO/CELULAR**	3127209681	**EMAIL**	alejandracc195@gmail.com

SEGUNDO CONTACTO

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	25380635	**TIPO IDENTIFICACION**	CÉDULA DE CIUDADANÍA	**NOMBRE COMPLETO**	María Donalid Labio
CARGO EN LA ASOCIACIÓN	Contadora	**TELÉFONO/CELULAR**	3206201146	**EMAIL**	asprofinca2019@gmail.com

IMPACTO DEL PROYECTO A NIVEL NACIONAL



PRESUPUESTO GENERAL DEL PROYECTO

VALOR TOTAL ACCIONES DE FORMACIÓN	$ 232.500.966
GATOS DE OPERACIÓN	$ 46.500.193
TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	$ 2.325.009
PÓLIZAS	$ 1.406.630
COFINANCIACIÓN SENA	$ 254.459.518
CONTRAPARTIDA EN DINERO	$ 0
CONTRAPARTIDA EN ESPECIE	$28.273.280
VALOR TOTAL DEL PROYECTO	**$ 282.732.798**

GENERALIDADES DEL PROYECTO

OBJETO SOCIAL

Propender por la racionalización y optimización de los proceso de producción, comercialización, transformación, y distribución de los bienes agropecuarios que produzca la comunidad y en especial los asociados productores (as) campesinos (as) de los municipios de influencia en el departamento del Cauca, en la búsqueda obtención y preservación del mercado de nuestros productos en el marco de la finca tradicional; todo en concordancia con la protección y conservación del medio ambiente.

OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Fortalecer el nivel de asociatividad de ASPROFINCA aumentando las competencias de las personas asociadas para un funcionamiento organizacional óptimo que permita el desarrollo de la integracion comercial y encadenamiento productivo mejorando su productividad y

competitividad

ACCIONES DE FORMACIÓN DEL PROYECTO

CONSECUTIVO	1	NOMBRE DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Desarrollo de capacidades de negociación para la integración comercial en la economía campesina

EFECTOS	1.Continua el desconocimiento de la importancia de generar capacidades para la integración comercial entre actores de la economía campesina, especialmente en lo relacionado con los productos de cacao y asociados a sus derivados. 2.Campesinos en desventaja, limitando su acceso a mercados justos, reduciendo sus ingresos y comprometiendo su capacidad de adaptación. 3. No se aprovechan las oportunidades que ofrece el mercado.Bajos niveles de venta de forma asociativa. 4. Poca optimización de canales de distribución de mayoristas. 5. Baja efectividad en los procesos de comercialización de la asociación. 6.Impacto negativo en el bienestar y sostenibilidad económica de la organización campesina, con desgaste organizacional. 7.Organizaciones campesinas poco productivas, ni competitivas, vulnerables al fracaso organizacional , con pocos incentivos, débil mercado y sin estrategias para sostenerse en el tiempo.Desconexión organizacional.
PROBLEMA	Se identifica entre los asociados la necesidad de desarrollar competencias para la mejora del poder de negociación que permita ser más eficientes y efectivos en este proceso con los diferentes actores de la economía campesina, especialmente para el incremento de los ingresos y aseguramiento de la sostenibilidad económica, el acceso a mercados y mejores condiciones comerciales, el empoderamiento de los productores campesinos y el fortalecimiento de la cohesión organizacional, que potencien sus productos de cacao y otros asociados al chocolate, logrando desarrollar estrategias que posicionen su marca a nivel regional y nacional.
CAUSAS	1.El nivel de escolaridad de los asociados es bajo, restando oportunidades para su formación en estrategias de negociación para la integración comercial. 2.Los procesos de comercialización no logran alcanzar el impacto esperado para su crecimiento productivo. 3. Desconocimiento de buenas prácticas para el desarrollo de procesos de negociaciòn comercial por parte de sus asociados. 4. Deficientes canales de comercialización de los productos de Asprofinca. 5. Los asociados no han hecho un análisis del contexto y su entorno productivo. 6. Baja comprensión de sus asociados en la dinámica y correlación de las economías de escala. 7.Débiles vínculos y conexiones comerciales, que no facilitan la colaboración y practicas comerciales y de mercadeo conjunto entre los diferentes actores del sector campesino.
OBJETIVO DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN	Capacitar a los asociados de la organización campesina y su encadenamiento productivo, en el desarrollo de capacidades de negociación para que impacte positivamente en la integración comercial, potenciando beneficios económicos, asegurando precios justos, estableciendo relaciones comerciales sostenibles y equitativas, fortaleciendo así su integración en el mercado y su autonomía económica y organizacional.

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

Productores hombres y mujeres ,adultos y jovenes con diversos niveles de escolaridad entre basica primaria, bachilleres y algunos profesionales, dedicados a la produccion de cacao y productos basicos agricolas.

CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LA AF	1. Factores claves en procesos de negociación. 6 horas - Habilidades sociales para la negociación cooperativa efectiva. - Tipos y estilos de negociación. - Elementos claves en negociaciones desde el ámbito jurídico y productivo. - Ejercicios de simulaciòn de negociaciòn 2. Factores de competitividad productiva para una integracion comercial 6 horas - Anàlisis de factores de la competitividad según contexto de Asprofinca. -Impacto de las negociaciones en la integración comercial; motivaciones de compra por parte de los clientes. - Identificación de canales de comercializaciòn en diferentes niveles y ámbitos. - Mapeo de comercialización de Asprofinca 3. La negociación en la estrategia de mercadeo en las asociaciones campesinas. 8 horas - Aspectos esenciales para la comprensión de economías de escala. - Elementos fundamentales para la elaboraciòn de una estrategia de mercadeo. - Buenas prácticas para la comercializaciòn de productos incluyendo el escenario de economías solidarias. - La integracion comercial como estrategia de crecimiento
EN CASO DE REQUERIR INSUMOS PARA LA FORMACIÓN POR FAVOR JUSTIFIQUE EL USO EN LA FORMACIÓN	No se requieren

JUSTIFIQUE POR QUÉ LA ACCIÓN DE FORMACIÓN ES ESPECIALIZADA	La acción de formación "Desarrollo de de capacidades de negociacion para la integracion comercial" es especializada porque permite adquirir herramientas especificas para mejorar las habilidades y actitudes de la capacidad de negociacion con clientes y proveedores de su sector, aprovechando las oportunidades del mercado y disminuyendo los riesgos en la toma de decisiones, lo que permitirá el crecimiento y sostenibilidad de la organizacion.
ESCRIBA CUALES SON LOS RESULTADOS QUE ESPERA DE LA FORMACIÓN	1. Los asociados de Asprofinca adquieren conocimientos y habilidades para realizar procesos de negociación efectiva, contribuyendo en la competitividad de la organización. 2. Los asociaciados apropian herramientas para analizar las oportunidades del mercado, las ventajas y desventajas de la relación comercial, lo que les permitirá la toma de decisiones asertiva. 3. Los asociados aumentan y comprenden las dimensiones de la negociación, cualificando sus habilidades para la argumentación, convencimientos y establecimientos de acuerdos con proveedores y otros actores claves para su crecimiento productivo. 4. Asprofinca mejora la calidad de las compras y bienes que requieren para su funcionamiento, al realizar un mejor proceso de negociaciòn.
ALINEACIÓN DE LA FORMACIÓN DE ACUERDO CON EL PLIEGO	Integración comercial entre los actores de la economía campesina
LUGARES BENEFICIARIOS	Lugar de ejecucion Los tres grupos se realizaran respectivamente en los municipios de Corinto. Caloto y Santander de Quilichao pertenecientes a territorios PDET Y ZOMAC. Residencia de los beneficiari
LUGARES DE EJECUCIÓN	CAUCA- CORINTO CAUCA- CALOTO CAUCA- SANTANDER DE QUILICHAO -

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**