Inquietudes	El responsable resuelve las dudas de los participantes una vez se finaliza la presentación.	N/A	60 minutos
Cierre	El responsable finaliza la sesión, se hace acompañamiento en campo.		180 minutos

Justificación: La jornada de capacitación constituye el proceso de trabajo con las organizaciones campesinas por lo que es necesario explicarles:

Temas: Primera parte

1. Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) son un conjunto de procedimientos y técnicas que buscan garantizar la seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la salud de los trabajadores y consumidores. Se basan en el uso eficiente de los recursos naturales, la gestión responsable de los insumos agrícolas y la aplicación de normativas de higiene y seguridad.
2. Para implementar una BPA adecuada, es necesario seguir estos pasos:
   - Planificación agrícola: Elegir cultivos adecuados según las condiciones del suelo y clima.
   - Uso eficiente del agua: Implementar sistemas de riego tecnificados para evitar el desperdicio.
   - Manejo integrado de plagas: Reducir el uso de pesticidas químicos y promover el control biológico.

- Rotación de cultivos: Evitar el agotamiento del suelo y mejorar su fertilidad.
- Cuidado de la salud y seguridad del trabajador: Proporcionar capacitación y equipos de protección adecuados.
- Manejo responsable de residuos: Reducir, reutilizar y reciclar los desechos agrícolas.

3. ¿Por qué es importante cuidar la biodiversidad?

La biodiversidad es esencial para el equilibrio de los ecosistemas y la sostenibilidad de la agricultura. Su conservación aporta numerosos beneficios, entre ellos:

- Polinización natural: Favorecida por insectos como abejas y mariposas.
- Regulación de plagas y enfermedades: A través de enemigos naturales que mantienen controladas las poblaciones de insectos nocivos.
- Conservación del suelo y el agua: La vegetación nativa protege contra la erosión y mejora la calidad del agua.
- Diversidad genética: Permite la adaptación de los cultivos a condiciones climáticas cambiantes.

4. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.

5. La importancia de la capacitación continua en organizaciones campesinas

Las organizaciones campesinas desempeñan un papel clave en el desarrollo sostenible del sector agrícola. La capacitación continua permite:

- Mejorar la productividad: Mediante la adopción de nuevas técnicas y tecnologías.
- Garantizar la seguridad alimentaria: Asegurando prácticas que reduzcan el riesgo de contaminación.
- Fomentar la economía local: Al fortalecer la autonomía y la organización de los productores.

- Adaptarse a los desafíos climáticos: Implementando estrategias de mitigación y adaptación.

En conclusión, la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas, el cuidado de la biodiversidad, la reducción de desperdicios y la capacitación continua son aspectos fundamentales para lograr un sector agrícola más sostenible y resiliente, por lo cual se genera un acompañamiento a la organización donde de explica la importancia de cada uno de los puntos mencionados anteriormente.

Temas: segunda parte

1. La importancia de la gestión comercial

La gestión de mercadeo es el proceso de planificación, ejecución y control de estrategias para la promoción y venta de productos agrícolas. Su objetivo es aumentar la competitividad y rentabilidad de los agricultores.

- Para llevar a cabo una buena gestión de mercadeo se recomienda:
- Investigación de mercado: Identificar la demanda y tendencias de los consumidores.
- Segmentación del mercado: Definir el público objetivo para optimizar estrategias de venta.
- Estrategias de precio y distribución: Establecer precios justos y mejorar la logística.
- Promoción y publicidad: Utilizar redes sociales y ferias locales para dar a conocer los productos.
- Fidelización de clientes: Ofrecer calidad y buen servicio para mantener relaciones comerciales a largo plazo.

2. ¿Por qué es importante cuidar los cultivos?

El buen manejo de los cultivos es esencial para garantizar la sostenibilidad de la producción agrícola. Algunas razones clave incluyen:

- Asegurar la calidad de los productos: Un buen cuidado reduce enfermedades y plagas.
- Mantener la fertilidad del suelo: Uso de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos.

- Optimizar el rendimiento: La aplicación adecuada de fertilizantes y riego mejora la producción.
- Reducir pérdidas postcosecha: La correcta recolección y almacenamiento prolonga la vida útil de los productos.

3. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.
- La importancia de la gestión de residuos
- La gestión adecuada de residuos es fundamental para reducir la contaminación y optimizar los recursos agrícolas. Beneficios clave incluyen:
- Prevención de daños ambientales: Evita la acumulación de desechos en suelos y cuerpos de agua.
- Aprovechamiento de residuos orgánicos: Permite la producción de compost y biogás.
- Reducción de costos de producción: Reutilización de insumos minimiza gastos.
- Cumplimiento de normativas ambientales: Evita sanciones y mejora la imagen del producto.

4. ¿Cómo genero yo la disminución de pérdidas en las cosechas en las organizaciones campesinas?

Para reducir las pérdidas en las cosechas dentro de organizaciones campesinas, se pueden aplicar estrategias como:

- Cosecha en el momento adecuado: Evitar recolección prematura o tardía que afecte la calidad del producto.
- Uso de tecnología postcosecha: Implementar almacenamiento adecuado para evitar deterioro.

- Capacitación en buenas prácticas agrícolas: Mejorar las técnicas de producción y conservación.
- Coordinación en la comercialización: Evitar la sobreproducción y buscar mercados seguros.
- Diversificación de productos: Introducir diferentes cultivos para mitigar riesgos de pérdidas por factores climáticos o de mercado.

En conclusión, la aplicación de estrategias de gestión comercial, el cuidado de los cultivos, la reducción de desperdicios y la correcta administración de residuos son elementos esenciales para garantizar el éxito y sostenibilidad de la agricultura en las organizaciones campesinas.

- ASOCIACIÓN PRODUCTORA DE LECHE DE CHOCONTA

Se realizó convocatoria vía telefónica con el representa legal Ricardo Alvares Garcia

La capacitación se realizó el día 29 de enero de de 2025 a partir de las 9:00 am y hasta las 15:00 pm

La asistencia: 15 personas

Productos: La organización produce una variedad de productos lácteos, fresas, papa, lo cual muestra una amplia variedad en la producción.

Ubicación: Chocontá



Observación: la Asociación de Productores de Leche de Chocontá (APROLECHO) parece tener una gestión robusta con buenas perspectivas de crecimiento, pero algunas áreas podrían beneficiarse de un enfoque más inclusivo y de mayorenfoque en la sostenibilidad y la capacitación en prácticas ecológicas..

La organización tiene una estructura administrativa sólida, con planificación estratégica, gestión financiera adecuada, y un sistema de rendición de cuentas que garantiza transparencia.

- Los productos de la organización tienen valor agregado, como el uso de marcas registradas, empaque adecuado, y cumplimiento con regulaciones como el registro INVIMA.

- Aunque pocos asociados aplican prácticas de conservación, un porcentaje está adoptando prácticas de manejo adecuado de residuos y reforestación..

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad)

- La asociatividad dentro de APROLECHO es clave para fortalecer la organización y mejorar la eficiencia en la producción y comercialización de productos. A través de una gestión administrativa efectiva, se pueden optimizar recursos y fomentar el desarrollo sostenible de sus integrantes.

Recomendaciones:

- **Fomentar la participación activa de los asociados** en la toma de decisiones y planificación estratégica.
- **Desarrollar programas de capacitación en liderazgo y gestión empresarial** para fortalecer la organización.
- **Establecer alianzas con entidades públicas y privadas** para acceder a financiamiento y asistencia técnica.

2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas

- El adecuado manejo postcosecha y la implementación de buenas prácticas agrícolas son fundamentales para garantizar la calidad de los productos y minimizar pérdidas.

Recomendaciones:

- **Optimizar las técnicas de almacenamiento y transporte** para reducir el desperdicio de productos.
- **Capacitar a los productores en buenas prácticas agrícolas (BPA)** para mejorar la calidad y sostenibilidad de la producción.
- **Promover el uso de insumos orgánicos y manejo integrado de plagas** para reducir el impacto ambiental.

3. Gestión Comercial y Mercadeo

- Para mejorar la rentabilidad de los productos de APROLECHO, es necesario desarrollar estrategias comerciales que amplíen su presencia en el mercado y fortalezcan la cadena de valor.

Recomendaciones:

- **Implementar estrategias de mercadeo digital** mediante redes sociales y plataformas de comercio electrónico.
- **Desarrollar una marca propia y diferenciada** que resalte la calidad y origen de los productos.
- **Ampliar los canales de distribución** y establecer relaciones comerciales con supermercados, restaurantes y ferias agropecuarias.

4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

- Una gestión eficiente de los residuos contribuye a la sostenibilidad ambiental y económica de la organización.

Recomendaciones:

- **Implementar sistemas de compostaje** para aprovechar los residuos orgánicos en la fertilización del suelo.
- **Reducir el desperdicio de alimentos** mediante la aplicación de técnicas de conservación y transformación de productos.
- **Capacitar a los productores en prácticas de reciclaje y manejo adecuado de residuos agroindustriales** para minimizar el impacto ambiental.

Conclusiones

La organización APROLECHO tiene un gran potencial para fortalecer su competitividad mediante la mejora en la gestión organizacional, la optimización del manejo postcosecha, la implementación de estrategias comerciales y una adecuada gestión de residuos. La aplicación de estas recomendaciones contribuirá al crecimiento de la organización y al bienestar de sus asociados, promoviendo una agricultura más eficiente y sostenible.

La organización campesina desempeña un papel crucial en el desarrollo sostenible del sector lácteo. Mediante la mejora en la gestión organizacional, el manejo

postcosecha, la optimización de estrategias comerciales y la reducción de residuos, se fortalece su competitividad y se promueve una agricultura más sostenible y rentable.

Nota: Se hace acompañamiento en la planta productora donde se puede evidenciar la producción de los alimentos que ellos mencionan tener, adicional se hace un ejercicio práctico con ellos donde muestran las buenas prácticas de recolección y disposición de los materiales resultantes de las cosechas.

Durante las primeras 2 horas se hace la socialización con los asociados de aprolecho fde la primera parte del proyecto donde se resuelven dudas y se desarrolla un taller práctico con ellos, se logran afianzar conocimientos y puestas en marcha que contribuyen a su desarrollo como organización.

Luego de esto se hace recorrido en la planta donde ellos explican el proceso que se lleva a cabo con cada uno de los productos que tienen a la venta y se da inicio a la segunda parte de la actividad. Allí ellos entienden la importancia de una buena gestión comercial para seguir incentivando la productividad.

Se adjuntan en el drive las listas de asistencia de las capacitaciones.

RESULTADOS OBTENIDOS:

Se hace capacitación y acompañamientos a la organización APROLECHO, obteniendo así la asistencia de 15 asociados incluyendo el representante legal con un total de 6 horas de asistencia.

Listado de Asistencia
Capacitación a Productores

Fecha de la actividad: 29-Ene-2025 **Lugar:** Chocontá - ZASCA **Responsable:** Iván Gamboa G.

Objetivo de la actividad: Desarrollar el proceso de fortalecimiento a la organización Aprolecho participante del proyecto de Mercados Solidarios

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
01	Dagoberto Figueredo M	3242534	3103099876	Dagoberto Figueredo
02	Jose Hernán Gonzalez	80395416	3213709867	
03	Blanca I Montenegro	20491447	3136824136	Blanca I montenegro
04	Alexandra Quintero Q.	20363277.	3143142394	Alexandra Quintero Q
05	Cesar Diaño Pinzon	223998	3144662178	Cesar Diaño Pinzon
06	Felipe Abril	1077150474	3138427380	
07	Luciana Doncel Pinzón	1.069264415	3118652929	
08	ANA Marcela Pinzón Velodia	1069258071	3115623499	

Powered by CamScanner

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
09	Josefa guayambuco murcia	21.016.151	3209237085	Josefa guayambucos
10	Sergio Andres Ojeda Garcia	1077150401	313 385 6417	Sergio Ojeda
11	Elizabeth Blanco Cardenas	51'638 804	3005527111	Elizabeth Blanco C.
12	Cenen Riaño Pinzón (repetido) #5	223.998	3144662178	
13	Doris Andrea Montoya Cuevas	24091477	3212047644	Doris A. Montoya
14	Isidro Paez Caro	7225968	3138544528	Isidro Paez C.
15	Luis Hernan Malagón López	1069260842	3133173766	Luis H. Malagón
16				
17				
18				
19				

Powered by CamScanner

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ACTA GENERAL CAPACITACIÓN N° 1 y 2 ORGANIZACIONES
ASOCOLFRUVER

Objetivo: Generar estrategias de capacitación y acciones destinadas a mejorar las organizaciones campesinas y/o huertas urbanas. Estrategias y acciones que deberán ser implementadas acorde al perfil del tipo de actor a intervenir, para posteriormente generar “planes de acción a la medida".

A continuación, se relaciona la metodología implementada durante las capacitaciones:

Momento	Descripción	Recursos	Duración
Saludo	El responsable de la jornada saluda a los asistentes y los invita a participar activamente de la jornada haciendo las preguntas necesarias.	N/A	10 minutos
Presentación	● Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad) ● Buenas Prácticas Agrícolas ● Rotación de cultivos ● Uso responsable del agua ● Gestión comercial y mercadeo. ● Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Video Beam	120 minutos

Inquietudes	El responsable resuelve las dudas de los participantes una vez se finaliza la presentación.	N/A	60 minutos
Cierre	El responsable finaliza la sesión, se hace acompañamiento en campo.		180 minutos

Justificación: La jornada de capacitación constituye el proceso de trabajo con las organizaciones campesinas por lo que es necesario explicarles:

Temas: Primera parte

1. Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) son un conjunto de procedimientos y técnicas que buscan garantizar la seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la salud de los trabajadores y consumidores. Se basan en el uso eficiente de los recursos naturales, la gestión responsable de los insumos agrícolas y la aplicación de normativas de higiene y seguridad.
2. Para implementar una BPA adecuada, es necesario seguir estos pasos:
   - Planificación agrícola: Elegir cultivos adecuados según las condiciones del suelo y clima.
   - Uso eficiente del agua: Implementar sistemas de riego tecnificados para evitar el desperdicio.
   - Manejo integrado de plagas: Reducir el uso de pesticidas químicos y promover el control biológico.

- Rotación de cultivos: Evitar el agotamiento del suelo y mejorar su fertilidad.
- Cuidado de la salud y seguridad del trabajador: Proporcionar capacitación y equipos de protección adecuados.
- Manejo responsable de residuos: Reducir, reutilizar y reciclar los desechos agrícolas.

3. ¿Por qué es importante cuidar la biodiversidad?

La biodiversidad es esencial para el equilibrio de los ecosistemas y la sostenibilidad de la agricultura. Su conservación aporta numerosos beneficios, entre ellos:

- Polinización natural: Favorecida por insectos como abejas y mariposas.
- Regulación de plagas y enfermedades: A través de enemigos naturales que mantienen controladas las poblaciones de insectos nocivos.
- Conservación del suelo y el agua: La vegetación nativa protege contra la erosión y mejora la calidad del agua.
- Diversidad genética: Permite la adaptación de los cultivos a condiciones climáticas cambiantes.

4. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.

5. La importancia de la capacitación continua en organizaciones campesinas

Las organizaciones campesinas desempeñan un papel clave en el desarrollo sostenible del sector agrícola. La capacitación continua permite:

- Mejorar la productividad: Mediante la adopción de nuevas técnicas y tecnologías.
- Garantizar la seguridad alimentaria: Asegurando prácticas que reduzcan el riesgo de contaminación.
- Fomentar la economía local: Al fortalecer la autonomía y la organización de los productores.

- Adaptarse a los desafíos climáticos: Implementando estrategias de mitigación y adaptación.

En conclusión, la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas, el cuidado de la biodiversidad, la reducción de desperdicios y la capacitación continua son aspectos fundamentales para lograr un sector agrícola más sostenible y resiliente, por lo cual se genera un acompañamiento a la organización donde de explica la importancia de cada uno de los puntos mencionados anteriormente.

Temas: segunda parte

1. La importancia de la gestión comercial

La gestión de mercadeo es el proceso de planificación, ejecución y control de estrategias para la promoción y venta de productos agrícolas. Su objetivo es aumentar la competitividad y rentabilidad de los agricultores.

- Para llevar a cabo una buena gestión de mercadeo se recomienda:
- Investigación de mercado: Identificar la demanda y tendencias de los consumidores.
- Segmentación del mercado: Definir el público objetivo para optimizar estrategias de venta.
- Estrategias de precio y distribución: Establecer precios justos y mejorar la logística.
- Promoción y publicidad: Utilizar redes sociales y ferias locales para dar a conocer los productos.
- Fidelización de clientes: Ofrecer calidad y buen servicio para mantener relaciones comerciales a largo plazo.

2. ¿Por qué es importante cuidar los cultivos?

El buen manejo de los cultivos es esencial para garantizar la sostenibilidad de la producción agrícola. Algunas razones clave incluyen:

- Asegurar la calidad de los productos: Un buen cuidado reduce enfermedades y plagas.
- Mantener la fertilidad del suelo: Uso de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos.

- Optimizar el rendimiento: La aplicación adecuada de fertilizantes y riego mejora la producción.
- Reducir pérdidas postcosecha: La correcta recolección y almacenamiento prolonga la vida útil de los productos.

3. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.
- La importancia de la gestión de residuos
- La gestión adecuada de residuos es fundamental para reducir la contaminación y optimizar los recursos agrícolas. Beneficios clave incluyen:
- Prevención de daños ambientales: Evita la acumulación de desechos en suelos y cuerpos de agua.
- Aprovechamiento de residuos orgánicos: Permite la producción de compost y biogás.
- Reducción de costos de producción: Reutilización de insumos minimiza gastos.
- Cumplimiento de normativas ambientales: Evita sanciones y mejora la imagen del producto.

4. ¿Cómo genero yo la disminución de pérdidas en las cosechas en las organizaciones campesinas?

Para reducir las pérdidas en las cosechas dentro de organizaciones campesinas, se pueden aplicar estrategias como:

- Cosecha en el momento adecuado: Evitar recolección prematura o tardía que afecte la calidad del producto.
- Uso de tecnología postcosecha: Implementar almacenamiento adecuado para evitar deterioro.

- Capacitación en buenas prácticas agrícolas: Mejorar las técnicas de producción y conservación.
- Coordinación en la comercialización: Evitar la sobreproducción y buscar mercados seguros.
- Diversificación de productos: Introducir diferentes cultivos para mitigar riesgos de pérdidas por factores climáticos o de mercado.

En conclusión, la aplicación de estrategias de gestión comercial, el cuidado de los cultivos, la reducción de desperdicios y la correcta administración de residuos son elementos esenciales para garantizar el éxito y sostenibilidad de la agricultura en las organizaciones campesinas.

- ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE FRUTAS Y VERDURAS

Se realizó convocatoria vía telefónica con el representa legal Gonzalo Orjuela Coronel

La capacitación se realizo el día 15 de Febrero de de 2025 a partir de las 9:00 am y hasta las 17:00 pm

La asistencia: 13 personas

Productos: La organización produce una variedad de productos agrícolas como pera, manzana, ciruela, durazno, curuba, tomate de árbol, feijoa,tomate chonto, papa pastusa, papa criolla, mora, zanahoria, cebolla junca,cebolla cabezona, arracacha, calabaza, cilantro, zuquini, lo cual muestra una amplia variedad en la producción.

Ubicación: Boyacá, municipio de Nuevo Colón.



Observación: Aunque la organización no lleva un registro actualizado de las siembras y volúmenes de producción, la capacitación en BPA y la implementación de prácticas sostenibles en sus fincas son elementos positivos que aumentan la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo Gestión Asociativa de la Producción: No tienen información actualizada sobre las siembras de sus asociados, ni una planificación para la producción. Tampoco cuentan con áreas de producción colectivas o comunitarias.

ASOCOLFRUVER muestra una organización con fortalezas claras en áreas asociativas, de comercialización y en prácticas sostenibles. Tiene un fuerte enfoque

en la inclusión social y la participación comunitaria, lo que es fundamental para el desarrollo rural sostenible. Sin embargo, hay algunas áreas de mejora que incluyen:

- Fortalecimiento del control y registro de la producción: Mantener registros más detallados sobre las hectáreas sembradas y volúmenes de producción ayudaría en la toma de decisiones y la planificación futura.
- Formalización de la comercialización y el valor agregado: El desarrollo de una marca registrada y la transformación de los productos serían pasos importantes para mejorar la competitividad en los mercados.

Gestión Organizacional y Administrativa

La organización campesina se basa en la asociatividad para fortalecer su estructura y operación. A través de una gestión eficiente, los productores acceden a mejores oportunidades de financiamiento, capacitación y comercialización. Algunas estrategias clave incluyen:

- **Creación de cooperativas y asociaciones** para mejorar la representatividad y el poder de negociación.
- **Capacitación en liderazgo y toma de decisiones** para fortalecer la autonomía organizacional.
- **Implementación de planes estratégicos** que permitan una administración eficiente de recursos y proyectos.

2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas

El manejo postcosecha es fundamental para conservar la calidad de los productos y evitar pérdidas innecesarias. La organización campesina adopta estrategias de producción sostenible y buenas prácticas agrícolas (BPA), tales como:

- **Uso de técnicas de almacenamiento adecuadas** para prolongar la frescura de los cultivos.
- **Aplicación de rotación de cultivos y fertilización orgánica** para mantener la fertilidad del suelo.
- **Manejo integrado de plagas y enfermedades** para reducir el uso de agroquímicos y proteger la biodiversidad.

3. Gestión Comercial y Mercadeo

Para garantizar la rentabilidad de la organización, es crucial desarrollar estrategias comerciales efectivas. La gestión comercial y el mercadeo permiten aumentar la visibilidad de los productos y acceder a mercados competitivos. Entre las acciones implementadas están:

- **Análisis de mercado y segmentación de clientes** para identificar oportunidades de venta.
- **Promoción de productos a través de ferias, redes sociales y alianzas estratégicas**.
- **Desarrollo de productos con valor agregado** para mejorar la competitividad y diferenciación en el mercado.

4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Una adecuada gestión de residuos es esencial para minimizar el impacto ambiental y mejorar la eficiencia productiva. La organización campesina ha implementado diversas estrategias para la reducción de pérdidas, tales como:

- **Reutilización de residuos orgánicos** mediante compostaje y producción de biogás.
- **Capacitación en manejo de residuos** para fomentar prácticas de reciclaje y aprovechamiento de subproductos.
- **Uso de tecnologías postcosecha** para evitar la descomposición prematura de los productos y maximizar su aprovechamiento.

Conclusión

La organización campesina desempeña un papel crucial en el desarrollo sostenible del sector agrícola. Mediante la mejora en la gestión organizacional, el manejo postcosecha, la optimización de estrategias comerciales y la reducción de residuos, se fortalece su competitividad y se promueve una agricultura más sostenible y rentable.

Nota: Se hace acompañamiento a la finca del Sr Ignacio donde se puede evidenciar la producción de los alimentos que ellos mencionan tener, adicional se hace un ejercicio práctico con ellos donde muestran las buenas prácticas de recolección y disposición de los materiales resultantes de las cosechas.

Durante las primeras 2 horas se hace la socialización con los asociados de Asocolfruver de la primera parte del proyecto donde se resuelven dudas y se desarrolla un taller práctico con ellos, se logran afianzar conocimientos y puestas en marcha que contribuyen a su desarrollo como organización.

Luego de esto se hace la visita a la finca donde ellos explican el proceso que se lleva a cabo con cada uno de los productos que tienen a la venta, se hace la recolección de producto y se da inicio a la segunda parte de la actividad. Alli ellos entienden la importancia de una buen a gestión comercial para seguir incentivando la productividad.

Se adjuntan en el drive las listas de asistencia de las capacitaciones.

RESULTADOS OBTENIDOS:

Se hace capacitación y acompañamientos a la organización ASOCOLFRUVER, obteniendo asi la asistencia de 15 asociados incluyendo el representante legal con un total de 7 horas de asistencia.

CONVENIO 1383 DE 2024

Fundación Escala

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

1ra y 2da Jornada de Capacitación Asocolfruver
Listado de Asistencia

Fecha de la actividad: 15-Feb-2025 Lugar: Biblioteca Nuevo Colón Responsable: Iván Garnboa / Gina Cereto

Objetivo de la actividad: Desarrollar el proceso de fortalecimiento a la organización de productores de Nuevo Colón (Boyacá) participantes del proceso de Mercados Solidarios

Hora de inicio 9:00 a.m Hora de finalización 13:30

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
1	Gonzalo Arjuelo E.	4285451	3115200968	
2	Alexandra Avilés	10162479	3203437695	
3	Jairo A. Arjuela	6752342	3213333624	
4	Luis V. Sánchez E.	4.183.073	3144801156	
5	Luis Eduardo Sanchez	4.182559	3118739347	
6	Martha B. Alvarez S	41766199	3133613894	
7	Pablo Bautista	7170916	3124090117	
8	Dora Guerrero Guerrero	41.619.142	3108611961	
9	Reinaldo Rodriguez Rodriguez.	19.284.894	3108560287	

Powered by CamScanner

Fundación Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
10	Juan David Gómez	1.002.583.274	3148746146	Juan David Gómez
11	Ignacio Gómez	4182875	3132796456	Ignacio Gomez
12	Luis Eduardo Sanchez	4.182.559	3118739347	Luis Eduardo
13	Mary Luz Parada	23.823.907	3144007630	Mary Luz Parada
	Iván Gamboa Galeano	79.795.508	3002030998	Iván Gamboa G

Powered by CamScanner

ACTA GENERAL CAPACITACIÓN N°3 y 4 ORGANIZACIONES

ASOCOLFRUVER

Objetivo: Generar estrategias de capacitación y acciones destinadas a mejorar las organizaciones campesinas y/o huertas urbanas. Estrategias y acciones que deberán ser implementadas acorde al perfil del tipo de actor a intervenir, para posteriormente generar “planes de acción a la medida".

A continuación, se relaciona la metodología implementada durante el fortalecimiento:

Momento	Descripción	Recursos	Duración
Saludo	El responsable de la jornada saluda a los asistentes y los invita a participar activamente de la jornada haciendo las preguntas necesarias.	N/A	3 minutos
Presentación	● Visita de acompañamiento ● Entrega del plan de acción haciendo énfasis en las fortalezas, debilidades y oportunidades de cada organización ● Entrega de la evaluación	N/A	180 minutos

Inquietudes	El responsable resuelve las dudas de los asociados	N/A	30 minutos
Cierre	El responsable finaliza la sesión, se hace acompañamiento en campo.	N/A	60 minutos

Justificación: La jornada de capacitación constituye el proceso de trabajo con las organizaciones campesinas por lo que es necesario explicarles:

Realizar una sesión de cierre y evaluación del proceso de acompañamiento técnico con la Asociación ASOCOLFRUVER, con base en las capacitaciones previas que se han desarrollado, evaluando los avances, retos y oportunidades de mejora, así como planificando acciones futuras.

Temas:

Introducción y Objetivos de la visita:

- Presentación del Acompañante Técnico: Se explica el propósito de la visita de acompañamiento, la importancia del proceso de evaluación, y los objetivos de la sesión.

- Repaso de las Capacitaciones Anteriores: Mencionar que ya se realizaron previamente capacitaciones en los siguientes temas:

1. Gestión Organizacional y Administrativa
2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas
3. Gestión Comercial y Mercadeo
4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Participación de los Asociados: Durante estas sesiones, se promueve la práctica y el aprendizaje colaborativo, enfocado en mejorar las operaciones de la asociación ASOCOLFRUVER.

Evaluación de Avances y Resultados de las Capacitaciones

En esta parte de la visita, se lleva a cabo un **diálogo participativo** con los asociados de ASOCOLFRUVER para evaluar cómo se han implementado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones previas. A continuación, se presentan algunas preguntas clave para cada tema de capacitación:

- **Gestión Organizacional y Administrativa:**

    a. ¿Cómo se ha fortalecido la estructura organizativa desde las capacitaciones?

    b. ¿Se han establecido roles y responsabilidades claras dentro de la asociación?

    c. ¿Qué mejoras se han notado en la toma de decisiones y la comunicación interna?

- **Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas:**

    a. ¿Qué cambios se han implementado en el manejo de la postcosecha?

    b. ¿Se han adoptado prácticas sostenibles en la producción de frutas o hortalizas?

c. ¿Han notado mejoras en la calidad de los productos desde la implementación de buenas prácticas agrícolas?

- **Gestión Comercial y Mercadeo:**

a. ¿Cómo ha evolucionado la estrategia comercial de la asociación?

b. ¿Han identificado nuevos canales de distribución o mercados para sus productos?

c. ¿Qué estrategias de mercadeo se han implementado y cómo han impactado las ventas?

- **Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas:**

a. ¿Qué prácticas han adoptado para reducir las pérdidas postcosecha?

b. ¿Han implementado procesos para el manejo adecuado de los residuos generados en la producción?

c. ¿Cómo han manejado los residuos orgánicos (como compostaje) y la reducción de desperdicios?

Habiendo realizado las preguntas en cada una de las etapas buscamos integrar las respuestas de los miembros sobre las mejoras tangibles en sus operaciones y sus desafíos actuales.
De esta manera ellos pueden entender el progreso que han tenido, la importancia de seguir trabajando sobre lo que se hizo y cómo afrontar los retos futuros.

Identificación de Retos y Oportunidades de Mejora

En esta sección, se invita a los asociados a identificar los **principales retos** que enfrentan en la implementación de las capacitaciones y las **oportunidades de mejora** para el futuro. Las preguntas que se deben abordar en grupo son:

- **Retos en la Implementación:**

    a. ¿Qué aspectos de las capacitaciones han resultado más difíciles de implementar?

    b. ¿Han tenido dificultades en la adopción de nuevas prácticas organizativas o comerciales?

    c. ¿Existen limitaciones en recursos, infraestructura o capacidades técnicas que dificultan la implementación de las prácticas aprendidas?

- **Oportunidades de Mejora:**

    a. ¿Cuáles son las áreas que necesitan mayor refuerzo o seguimiento?

    b. ¿Qué tipo de soporte adicional de acompañamiento técnico sería útil para la asociación en el futuro?

    c. ¿Existen procesos específicos donde la asociación podría beneficiarse de más formación o asistencia?

Con esta información, los asociados pueden establecer un **plan de acción corregido** y programar futuras actividades que ayuden a resolver los problemas detectados.

Crear una organización más sólida y buscar expandir su economía hacia nuevos rubros.

Planificación de Acciones Futuras

En esta fase se trabaja de manera conjunta para definir las **acciones a seguir** y establecer una estrategia de **seguimiento** para los próximos meses.

- **Refuerzo de Capacitación y Apoyo Continuo:**

a. **Plan de Capacitación Adicional:** Identificar las áreas que requieren capacitación adicional o un refuerzo en conocimientos. Esto puede incluir nuevos temas o profundización en los ya abordados.

b. **Asistencia Técnica Continua:** Proponer visitas periódicas de acompañamiento para resolver problemas técnicos específicos, especialmente en áreas de producción, comercialización y sostenibilidad.

- **Definición de Objetivos a Corto y Mediano Plazo:**

a. Establecer objetivos concretos que la asociación debe alcanzar, como mejorar la eficiencia en la producción, reducir las pérdidas, ampliar la comercialización de productos, y mejorar la gestión organizativa.

b. Establecer **plazos específicos** para cada objetivo, de manera que haya un seguimiento adecuado.

- **Establecimiento de Responsabilidades:**

a. Asignar responsabilidades claras a los miembros de la asociación para llevar a cabo las acciones de mejora.

b. Definir quién será el encargado de cada área, como la gestión de residuos, las prácticas sostenibles o la comercialización

Cierre y Compromisos:

En esta última fase de la visita, se realiza un resumen de los puntos discutidos y se acuerdan los compromisos de la asociación para el seguimiento de las acciones.

- **Refuerzo de Compromisos Mutuos:**

a. **Compromisos de la Asociación:** Los miembros de la asociación se comprometen a continuar trabajando en la implementación de las acciones de mejora y a mantener una comunicación constante con el equipo técnico.

b. **Compromisos del Acompañante Técnico:** El acompañante técnico se compromete a seguir brindando apoyo a la asociación a través de visitas regulares, asistencia técnica adicional y recursos para la implementación de las acciones acordadas.

- **Cierre Formal de la Sesión:**

a. Agradecer la participación activa de los 15 asociados en el proceso de capacitación y evaluación.

b. Recordar la importancia de seguir trabajando de manera colaborativa y fortalecer la cohesión interna para alcanzar los objetivos a largo plazo

Conclusiones:

La visita de **acompañamiento técnico** a la Asociación **ASOCOLFRUVER** representa una etapa clave en el proceso de fortalecimiento y sostenibilidad de la organización. El proceso de capacitación realizado anteriormente, con la participación activa de **15 asociados**, ha sido un pilar fundamental para el desarrollo de capacidades en áreas críticas como la **gestión organizacional**, **manejo postcosecha**, **producción sostenible**, **gestión comercial**, y **gestión de residuos**.

La **evaluación del impacto** de estas capacitaciones nos permite comprender mejor los avances logrados y los desafíos que aún persisten. La **retroalimentación** proporcionada durante la sesión de evaluación no solo ha permitido identificar las áreas en las que la asociación ha tenido éxito, sino también aquellos aspectos que requieren atención adicional. Este proceso de retroalimentación continua es vital

para ajustar las estrategias y tomar decisiones más informadas que permitan a ASOCOLFRUVER seguir progresando de manera sostenible.

Es importante destacar que, a pesar de los avances, **las dificultades de implementación** no son inusuales, especialmente en una fase de transición hacia nuevos modelos de gestión y producción. Sin embargo, los **desafíos** identificados son oportunidades para fortalecer aún más las capacidades de la asociación, implementando **acciones correctivas** que aborden las limitaciones de recursos, infraestructura o habilidades técnicas.

A través de la **planificación conjunta de acciones futuras**, ASOCOLFRUVER ha establecido un camino claro para continuar su proceso de transformación. Las **acciones a corto y mediano plazo**, como el refuerzo de la capacitación, la asistencia técnica continua y el establecimiento de objetivos concretos, permitirán a la asociación superar las barreras actuales y alcanzar sus metas a largo plazo. Este proceso no solo se enfoca en la mejora de la producción y comercialización,

sino también en el fortalecimiento de su **estructura organizacional** y su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado y las necesidades de sus asociados.

La **responsabilidad compartida** es un componente clave en este proceso. Al asignar responsabilidades claras a los miembros de la asociación, se asegura que cada uno de ellos tenga un papel activo en la implementación de las mejoras, lo que refuerza el sentido de pertenencia y compromiso con el éxito colectivo. Además, el seguimiento y monitoreo periódico garantizarán que las estrategias acordadas se implementen de manera efectiva y que las mejoras sean medibles.

En última instancia, el acompañamiento técnico brindado a ASOCOLFRUVER es una inversión en su futuro. No se trata solo de implementar nuevas prácticas y estrategias, sino de construir una **cultura organizacional** que valore el **aprendizaje continuo**, la **innovación** y el **trabajo colaborativo**. Con el apoyo continuo de expertos, el compromiso de los asociados y el enfoque en el desarrollo sostenible,

la asociación tiene un gran potencial para mejorar sus resultados productivos, fortalecer sus relaciones comerciales y, en última instancia, **mejorar la calidad de vida de sus miembros**.

Por lo tanto, esta visita de cierre y evaluación no es solo el fin de una fase, sino un **hito** que marca el inicio de un **proceso continuo de mejora** que llevará a ASOCOLFRUVER a consolidarse como una organización próspera, competitiva y sostenible en el tiempo. Con la **adaptación constante** a las nuevas realidades del mercado y la **implementación de buenas prácticas**, ASOCOLFRUVER tiene el potencial de convertirse en un referente en su sector, con productos de alta calidad, una gestión eficiente y un impacto positivo en la comunidad en general.

La **evaluación constante**, la **flexibilidad** en la toma de decisiones y la **acción colectiva** serán fundamentales para asegurar que el plan de acción siga evolucionando y generando resultados sostenibles a largo plazo.

- ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE FRUTAS Y VERDURAS DE NUEVO COLON

Se realizó convocatoria vía telefónica con el representa legal Ricardo Alvarez G.

La capacitación se realizo el día 03 de marzo de de 2025 a partir de las 5pm y hasta las 21:00 pm

La asistencia: 15 personas

Modalidad: Virtual

Productos: Papa, huevos, ciruela, manzana, durazno, zanahoria, cebolla, tomate

Ubicación: Nuevo Colón



Evidencia del fortalecimiento realizado por Iván Gamboa

CIERRE:

En conclusión, la visita de acompañamiento técnico a la Asociación **ASOCOLFRUVER** ha sido un proceso valioso de reflexión, evaluación y planificación. A través de la evaluación de las capacitaciones y el análisis de los avances y retos, hemos logrado identificar áreas clave para el fortalecimiento organizacional y productivo. Este proceso de retroalimentación y planificación conjunta ha sentado las bases para que la asociación siga avanzando en la implementación de mejoras y el cumplimiento de sus objetivos.

Es importante recordar que el éxito de ASOCOLFRUVER depende no solo de las capacitaciones recibidas, sino de la **acción constante**, el **trabajo en equipo** y el **compromiso de todos los asociados** para aplicar lo aprendido en sus prácticas diarias. Las acciones definidas en esta sesión de cierre son el inicio de una etapa de **seguimiento y evaluación continua**, donde la flexibilidad y la adaptación serán clave para lograr los resultados esperados.

Este proceso no termina aquí; es solo un paso más hacia el **crecimiento sostenible** de la asociación, que podrá aprovechar las herramientas adquiridas para enfrentar los desafíos del mercado y mejorar la calidad de vida de sus miembros. Con la **gestión adecuada**, el **apoyo técnico continuo** y la **cooperación interna**, ASOCOLFRUVER tiene todas las condiciones necesarias para avanzar con éxito en su misión.

Agradecemos profundamente el compromiso y la participación activa de los **15 asociados** en este proceso, y confiamos en que seguirán trabajando unidos para llevar a ASOCOLFRUVER a un nivel superior de organización, productividad y comercialización. ¡Felicitaciones por los avances logrados y mucho éxito en las metas por venir!

RESULTADOS OBTENIDOS:

Se hace capacitación y acompañamientos a la organización ASOCOLFRUVER, obteniendo así la asistencia de 15 asociados incluyendo el representante legal con un total de 4 horas de fortalecimiento virtual.

Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

Listado de Asistencia Fortalecimiento Productores

Fecha de la actividad: **Lugar:** **Responsable:**

Objetivo de la actividad:

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
01	LUIS EDUARDO SANCHEZ	4.182.559	3118739347	
02	PABLO JAVIER BAUTISTA COTTE	7.170.916	3124090117	
03	LUIS VALDO SANCHEZ COTE	4.183.073	3144801156	
04	JUAN DAVID GOMEZ PARRA	1.002.583.274	3148796140	
05	EUDORA GUERRERO GUERRERO	41.619.142	3108611961	
06	JAIRO ANTONIO ORJUELA CORONEL	6.752.342	3213333624	
07	MARTHA ROSA ALVAREZ SANCHEZ	41.766.199	3133613894	
08	HERNANDO PULIDO CHIRIVI	10.162.479	3203437695	
09	REINALDO RODRIGUEZ RODRIGUEZ	19.284.894	3108560287	

Powered by CamScanner

CONVENIO 1383 DE 2024

Escala

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
10	CARLOS EDUARDO ROMERO GUTIERREZ	1.000.127.293	3115473621	Carlos E Romero
11	MARY LUZ PARADA	23.823.907	3144007630	Mary Luz Parada
12	MIGUEL ANGEL SANCHEZ GUTIERREZ	19.072.889	3234879687	Ignacio Gomez
13	GONZALO ORJUELA CORONEL	4.285.454	3115200968	Gonzalo Orjuela C.
14	IGNACIO GOMEZ	4.182.875	3132796456	Miguel A Sanchez
15	CLAUDIA YANET PULIDO SANCHEZ	40.033.248	3113574368	Claudia Yanet Pulido S.

Observaciones y/o compromisos de la actividad:

Firma del facilitador(es):

Powered by CamScanner

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ACTA GENERAL CAPACITACION N° 1 y 2 ORGANIZACIONES
CAMPOMETA

Objetivo: Generar estrategias de capacitación y acciones destinadas a mejorar las organizaciones campesinas y/o huertas urbanas. Estrategias y acciones que deberán ser implementadas acorde al perfil del tipo de actor a intervenir, para posteriormente generar “planes de acción a la medida".

A continuación, se relaciona la metodología implementada durante las capacitaciones:

Momento	Descripción	Recursos	Duración
Saludo	El responsable de la jornada saluda a los asistentes y los invita a participar activamente de la jornada haciendo las preguntas necesarias.	N/A	10 minutos
Presentación	● Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad) ● Buenas Prácticas Agrícolas ● Rotación de cultivos ● Uso responsable del agua ● Gestión comercial y mercadeo. ● Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Video Beam	120 minutos

Inquietudes	El responsable resuelve las dudas de los participantes una vez se finaliza la presentación.	N/A	60 minutos
Cierre	El responsable finaliza la sesión, se hace acompañamiento en campo.		180 minutos

Justificación: La jornada de capacitación constituye el proceso de trabajo con las organizaciones campesinas por lo que es necesario explicarles:

Temas: Primera parte

1. Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) son un conjunto de procedimientos y técnicas que buscan garantizar la seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la salud de los trabajadores y consumidores. Se basan en el uso eficiente de los recursos naturales, la gestión responsable de los insumos agrícolas y la aplicación de normativas de higiene y seguridad.
2. Para implementar una BPA adecuada, es necesario seguir estos pasos:
   - Planificación agrícola: Elegir cultivos adecuados según las condiciones del suelo y clima.
   - Uso eficiente del agua: Implementar sistemas de riego tecnificados para evitar el desperdicio.
   - Manejo integrado de plagas: Reducir el uso de pesticidas químicos y promover el control biológico.

- Rotación de cultivos: Evitar el agotamiento del suelo y mejorar su fertilidad.
- Cuidado de la salud y seguridad del trabajador: Proporcionar capacitación y equipos de protección adecuados.
- Manejo responsable de residuos: Reducir, reutilizar y reciclar los desechos agrícolas.

3. ¿Por qué es importante cuidar la biodiversidad?

La biodiversidad es esencial para el equilibrio de los ecosistemas y la sostenibilidad de la agricultura. Su conservación aporta numerosos beneficios, entre ellos:

- Polinización natural: Favorecida por insectos como abejas y mariposas.
- Regulación de plagas y enfermedades: A través de enemigos naturales que mantienen controladas las poblaciones de insectos nocivos.
- Conservación del suelo y el agua: La vegetación nativa protege contra la erosión y mejora la calidad del agua.
- Diversidad genética: Permite la adaptación de los cultivos a condiciones climáticas cambiantes.

4. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.

5. La importancia de la capacitación continua en organizaciones campesinas

Las organizaciones campesinas desempeñan un papel clave en el desarrollo sostenible del sector agrícola. La capacitación continua permite:

- Mejorar la productividad: Mediante la adopción de nuevas técnicas y tecnologías.
- Garantizar la seguridad alimentaria: Asegurando prácticas que reduzcan el riesgo de contaminación.
- Fomentar la economía local: Al fortalecer la autonomía y la organización de los productores.

- Adaptarse a los desafíos climáticos: Implementando estrategias de mitigación y adaptación.

En conclusión, la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas, el cuidado de la biodiversidad, la reducción de desperdicios y la capacitación continua son aspectos fundamentales para lograr un sector agrícola más sostenible y resiliente, por lo cual se genera un acompañamiento a la organización donde de explica la importancia de cada uno de los puntos mencionados anteriormente.

Temas: segunda parte

1. La importancia de la gestión comercial

La gestión de mercadeo es el proceso de planificación, ejecución y control de estrategias para la promoción y venta de productos agrícolas. Su objetivo es aumentar la competitividad y rentabilidad de los agricultores.

- Para llevar a cabo una buena gestión de mercadeo se recomienda:
- Investigación de mercado: Identificar la demanda y tendencias de los consumidores.
- Segmentación del mercado: Definir el público objetivo para optimizar estrategias de venta.
- Estrategias de precio y distribución: Establecer precios justos y mejorar la logística.
- Promoción y publicidad: Utilizar redes sociales y ferias locales para dar a conocer los productos.
- Fidelización de clientes: Ofrecer calidad y buen servicio para mantener relaciones comerciales a largo plazo.

2. ¿Por qué es importante cuidar los cultivos?

El buen manejo de los cultivos es esencial para garantizar la sostenibilidad de la producción agrícola. Algunas razones clave incluyen:

- Asegurar la calidad de los productos: Un buen cuidado reduce enfermedades y plagas.
- Mantener la fertilidad del suelo: Uso de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos.
- Optimizar el rendimiento: La aplicación adecuada de fertilizantes y riego mejora la producción.
- Reducir pérdidas poscosecha: La correcta recolección y almacenamiento prolonga la vida útil de los productos.

3. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.
- La importancia de la gestión de residuos
- La gestión adecuada de residuos es fundamental para reducir la contaminación y optimizar los recursos agrícolas. Beneficios clave incluyen:
- Prevención de daños ambientales: Evita la acumulación de desechos en suelos y cuerpos de agua.
- Aprovechamiento de residuos orgánicos: Permite la producción de compost y biogás.
- Reducción de costos de producción: Reutilización de insumos minimiza gastos.
- Cumplimiento de normativas ambientales: Evita sanciones y mejora la imagen del producto.

4. ¿Cómo genero yo la disminución de pérdidas en las cosechas en las organizaciones campesinas?

Para reducir las pérdidas en las cosechas dentro de organizaciones campesinas, se pueden aplicar estrategias como:

- Cosecha en el momento adecuado: Evitar recolección prematura o tardía que afecte la calidad del producto.
- Uso de tecnología postcosecha: Implementar almacenamiento adecuado para evitar deterioro.
- Capacitación en buenas prácticas agrícolas: Mejorar las técnicas de producción y conservación.
- Coordinación en la comercialización: Evitar la sobreproducción y buscar mercados seguros.
- Diversificación de productos: Introducir diferentes cultivos para mitigar riesgos de pérdidas por factores climáticos o de mercado.

En conclusión, la aplicación de estrategias de gestión comercial, el cuidado de los cultivos, la reducción de desperdicios y la correcta administración de residuos son elementos esenciales para garantizar el éxito y sostenibilidad de la agricultura en las organizaciones campesinas.

- Asociación Departamental de Pequeños Productores Agropecuarios del Meta

Se realizó convocatoria vía telefónica con el representa legal Luz Mery Avila

La capacitación se realizó el día 11 de Febrero de de 2025 a partir de las 13:00 pm y hasta las 21:00 pm

La asistencia: 21 personas

Productos:La organización está involucrada en la producción de diversos productos agrícolas, como frijol, arroz, tomate de árbol, granadilla, limón, lulo, piña, maracuyá, panela, plátano, papa y papa criolla. Esto sugiere una agricultura diversificada y potencialmente resiliente ante riesgos de mercado o climáticos.

Ubicación: Municipio de Vistahermosa, en el departamento del Meta



Gestión de la Producción: La organización realiza planificación de la siembra y producción, lo cual es positivo. Sin embargo, no tiene registros actualizados de las áreas de cultivo o el volumen de producción por asociado, lo que limita la capacidad para realizar un análisis detallado y coordinar esfuerzos a nivel colectivo.

- Buenas Prácticas: Aunque los asociados han recibido capacitación en Buenas Prácticas, pocos implementan estas prácticas en sus fincas. Este es un área crítica que necesita reforzar con incentivos o asistencia técnica más efectiva para asegurar la calidad y competitividad de los productos.

- Prácticas Sostenibles: No hay claridad sobre el porcentaje de asociados que implementan prácticas de conservación y manejo de residuos, lo que podría indicar una falta de sensibilización o de recursos para adoptar prácticas más sostenibles.

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad)

La organización CAMPOMETA se basa en un modelo de asociatividad que permite a sus productores fortalecer su capacidad de negociación, acceder a mercados competitivos y mejorar su gestión interna. La diversificación agrícola que caracteriza a CAMPOMETA proporciona una ventaja estratégica frente a riesgos climáticos y fluctuaciones de mercado.

Recomendaciones:

- **Fortalecer la estructura organizativa** a través de la implementación de estatutos claros y la promoción de la participación activa de sus miembros.
- **Capacitar a los asociados en liderazgo y gestión empresarial** para mejorar la toma de decisiones y la planificación estratégica.
- **Fomentar alianzas con instituciones públicas y privadas** para acceder a financiamiento y asistencia técnica.

2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas

La producción diversificada de CAMPOMETA requiere estrategias de manejo postcosecha que garanticen la calidad y conservación de los productos, al mismo tiempo que se promuevan prácticas sostenibles.

Recomendaciones:

- **Implementar infraestructura adecuada para el almacenamiento y transporte** con el fin de reducir pérdidas por deterioro.
- **Capacitar a los productores en buenas prácticas agrícolas (BPA)**, incluyendo el uso de fertilizantes orgánicos y el manejo integrado de plagas.
- **Optimizar los ciclos de producción** mediante la rotación de cultivos para mejorar la fertilidad del suelo y reducir el impacto ambiental.

3. Gestión Comercial y Mercadeo

Para mejorar la rentabilidad de los productos agrícolas de CAMPOMETA, es fundamental una estrategia comercial bien definida que permita maximizar las oportunidades de venta y acceso a mercados.

Recomendaciones:

- **Desarrollar estrategias de diferenciación de productos** resaltando la calidad, sostenibilidad y origen de los cultivos.
- **Aprovechar herramientas digitales para la promoción y venta**, como redes sociales, comercio electrónico y ferias agropecuarias.
- **Establecer acuerdos con distribuidores y cadenas de supermercados** para garantizar una comercialización estable y con precios justos.

4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

La correcta gestión de residuos es clave para minimizar el impacto ambiental y maximizar el aprovechamiento de recursos dentro de CAMPOMETA.

Recomendaciones:

- **Implementar sistemas de compostaje** para reutilizar residuos orgánicos en la fertilización del suelo.

- **Reducir el desperdicio de alimentos mediante técnicas de conservación y transformación**, como el secado y la producción de derivados.
- **Capacitar a los productores en prácticas de reducción de residuos** y en la gestión adecuada de desechos plásticos y químicos.

Conclusiones

La organización CAMPOMETA tiene un gran potencial gracias a su modelo diversificado de producción agrícola. La implementación de estrategias organizativas, de comercialización, de manejo postcosecha y de gestión de residuos permitirá fortalecer su competitividad, mejorar su sostenibilidad y garantizar mejores ingresos para sus productores. La adopción de estas recomendaciones contribuirá al crecimiento de la organización y al bienestar de sus miembros y del entorno rural en el que opera.

Nota: Se hace acompañamiento en El páramo de Chuscales, donde se encuentra gran parte de la producción de la organización Campometa, allí se puede interactuar con 21 asociados de la organización, dando como resultado 8 horas de capacitación uno a uno y en conjunto explicando la importancia de cada uno de los temas mencionados anteriormente.

Durante las primeras 2 horas se hace la socialización con los asociados de Campometa de la primera parte del proyecto donde se resuelven dudas y se desarrolla un taller práctico con ellos, se logran afianzar conocimientos y puestas en marcha que contribuyen a su desarrollo como organización.

Luego de esto se hace la visita a la finca donde ellos explican el proceso que se lleva a cabo con cada uno de los productos que tienen a la venta, se hace la identificación de los productos y se da inicio a la segunda parte de la actividad. Allí ellos entienden la importancia de una buena gestión comercial para seguir incentivando la productividad.

Se adjuntan en el drive las listas de asistencia de las capacitaciones.



RESULTADOS OBTENIDOS:

Se hace capacitación y acompañamientos a la organización CAMPOMETA, obteniendo asi la asistencia de 21 asociados incluyendo el representante legal con un total de 8 horas de FORTALECIMIENTO.

Fundación Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

1ra y 2da Jornada de Capacitación Campometa

Listado de Asistencia

Fecha de la actividad: 11-Feb-2025 Lugar: Vereda El Chuscal Responsable: Iván Gamboa Galeano

Objetivo de la actividad: Desarrollar el proceso de fortalecimiento a la organización de productores Campometa en el núcleo de asociados del municipio de Jonín (C/marca) proveedores de frijol y participantes del proyecto.

Hora de inicio 5:30 p.m. Hora de finalización 9:00 p.m.

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
1	Nelson Beltran Y	3064169	3203712262	Nelson Beltran Y
2	Elbabegas BA	3.065-065	37448378	Elbabegas BA
3	Tima Marlene Gomez B.	20670119.	3115220235	Tima Marlene Gomez B.
4	Fredy Gómez	80.792.657	3132880477	
5	Mauricio Martinez	3064802	3135059642	
6	Danner Beltran Carrión	1069832128	3206772758	
7	Carlos Alejandro Cortes	1069853794	3102738879	Carlos Cortes

Powered by CamScanner

Fundación Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

	#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
8		Rodrigo Carrión Prieto	1072640337	3125916650	
9		Oscar Achury R.	3065259	3103910575	
10		Pedro Reyes	3065067	3227550945	pedro Reyes
11		Luis Aristides Carrión B	11225 253	313 878 9273	
12		Alberto Varila Garzón	CC:79443298	3208766564	
13		Jurado Aldos Garzon ~~Nefer Peña~~	3224569275	1122501 9	
14		Nefer Peña	1069852337	3103403678	Nefer Peña
15		Emiliano Peña	77223278	3744880537	
16		Juan de Jesús Ro...	3065867	3233287244	
17		Daniel Carrion	1069853023	3233945529	
18		Oscar Velasquez	3065457	3124775507	

Powered by CamScanner

Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
19	Eduardo Humberto Pachury B	3.065.020	3202318987	
20	Dumar Rodriguez	3.063946	3134542347	
21	Angie Lizeth Rodriguez A.	1069853402	3219389022	

Observaciones y/o compromisos de la actividad:

Temas:
- Buenas prácticas agricolas -BPA y mercados diferenciados
- Resolución 082394 ICA
- Períodos de carencia
- Mercados solidarios

Firma del facilitador(es): Iván Gamboa G.

Powered by CamScanner

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ACTA GENERAL CAPACITACION N° 3 y 4 ORGANIZACIONES

CAMPOMETA

Objetivo: Generar estrategias de capacitación y acciones destinadas a mejorar las organizaciones campesinas y/o huertas urbanas. Estrategias y acciones que deberán ser implementadas acorde al perfil del tipo de actor a intervenir, para posteriormente generar “planes de acción a la medida".

A continuación, se relaciona la metodología implementada durante el fortalecimiento:

Momento	Descripción	Recursos	Duración
Saludo	El responsable de la jornada saluda a los asistentes y los invita a participar activamente de la jornada haciendo las preguntas necesarias.	N/A	3 minutos
Presentación	● Visita de acompañamiento ● Entrega del plan de acción haciendo enfasis en las fortalezas, debilidades y oportunidades de cada organizacion ● Entrega de la evaluación	N/A	180 minutos

Inquietudes	El responsable resuelve las dudas de los asociados	N/A	30 minutos
Cierre	El responsable finaliza la sesión, se hace acompañamiento en campo.	N/A	60 minutos

Justificación: La jornada de capacitación constituye el proceso de trabajo con las organizaciones campesinas por lo que es necesario explicarles lo que se hizo durante los fortalecimientos.

Realizar una sesión de cierre y evaluación del proceso de acompañamiento técnico con la Asociación **CAMPOMETA** analizando los avances, dificultades y áreas de mejora, así como la planificación de acciones futuras para el desarrollo sostenible de la organización.

Temas:

Introducción y Objetivos de la visita:

- Presentación del Acompañante Técnico: Se explica el propósito de la visita de acompañamiento, la importancia del proceso de evaluación, y los objetivos de la sesión.

- Repaso de las Capacitaciones Anteriores: Mencionar que ya se realizaron previamente capacitaciones en los siguientes temas:

1. Gestión Organizacional y Administrativa
2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas
3. Gestión Comercial y Mercadeo
4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Participación de los Asociados: Esto permitió la incorporación de aprendizajes prácticos y el fortalecimiento de las capacidades dentro de la organización.

Evaluación de Avances y Resultados de las Capacitaciones

En esta parte de la visita, se lleva a cabo un **diálogo participativo** con los asociados de CAMPOMETA para evaluar cómo se han implementado los conocimientos adquiridos en las capacitaciones previas. A continuación, se presentan algunas preguntas clave para cada tema de capacitación:

- **Gestión Organizacional y Administrativa:**

a. ¿Cómo ha mejorado la estructura organizativa y la administración interna de la asociación?

b. ¿Se han logrado establecer roles y responsabilidades claras dentro del equipo?

c. ¿Qué cambios en la comunicación interna y toma de decisiones se han implementado?

- **Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas:**

1. ¿Cómo han mejorado los procesos de manejo postcosecha y la calidad de los productos?

2. ¿Qué prácticas sostenibles se han adoptado en la producción?

3. ¿Se ha implementado el uso de buenas prácticas agrícolas y de manejo en el campo?

- **Gestión Comercial y Mercadeo:**

1. ¿Qué estrategias comerciales han tenido mayor éxito?
2. ¿Se han identificado nuevos mercados o canales de distribución para los productos?

3. ¿Cómo han influido las capacitaciones en las prácticas de marketing y venta de productos?

- **Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas:**

1. ¿Qué técnicas se han implementado para reducir las pérdidas durante la producción y postcosecha?

2. ¿Se están manejando adecuadamente los residuos generados en la producción?

3. ¿Han logrado crear una cultura de reutilización o reciclaje de residuos?

Esta parte de la visita es crucial para evaluar el **impacto directo** de las capacitaciones en el día a día de la asociación y comprender cómo se están logrando los objetivos planteados.

De esta manera ellos pueden entender el progreso que han tenido, la importancia de seguir trabajando sobre lo que se hizo y como afrontar los retos futuros.

Identificación de Retos y Oportunidades de Mejora

Esta fase es clave para abordar los **desafíos** y las **oportunidades de mejora** dentro de la organización. Se trabaja de forma conjunta para identificar áreas donde se necesita apoyo adicional o ajustes. Algunos puntos clave a considerar:

- **Retos en la Implementación:**

1. ¿Qué dificultades han encontrado en la adopción de nuevas prácticas?
2. ¿Existen barreras logísticas, de infraestructura o financieras que dificultan la implementación de las capacitaciones?

3. ¿Cómo se ha manejado la resistencia al cambio en algunos miembros de la asociación?

- **Oportunidades de Mejora:**

1. ¿Qué aspectos específicos de la gestión organizacional requieren mayor atención?

2. ¿Existen áreas que necesitan más formación o apoyo técnico, como la comercialización o la gestión de residuos?

3. ¿Hay nuevas oportunidades para mejorar la rentabilidad o diversificar los productos?

Identificar estos retos y oportunidades permitirá ajustar el plan de acción y proporcionar soluciones efectivas para garantizar el crecimiento y la sostenibilidad de CAPROLAVE.

Crear una organización más sólida y buscar expandir su economia hacia nuevos rubros.

Planificación de Acciones Futuras

En esta fase, se establece el **plan de acción futuro**, basándose en los resultados de la evaluación y las necesidades identificadas en las fases anteriores

- **Refuerzo de Capacitación y Apoyo Continuo:**

1. **Capacitación Adicional:** Determinar las áreas que necesitan formación adicional (por ejemplo, manejo avanzado de postcosecha, estrategias de mercadeo digital, etc.).

2. **Asesoría Técnica:** Proponer visitas de acompañamiento técnico más frecuentes para resolver problemas específicos y brindar apoyo en áreas claves.

- **Definición de Objetivos a Corto y Mediano Plazo:**

1. Definir objetivos concretos que la asociación debe alcanzar en los próximos meses. Estos pueden incluir la mejora en la calidad de los productos, la expansión en mercados locales o internacionales, o la optimización de los procesos internos de la organización.

2. Establecer **plazos** y **responsables** para cada objetivo, lo que facilitará un seguimiento adecuado.

- **Establecimiento de Responsabilidades:**

1. Asignar responsabilidades claras a los miembros de la asociación para que cada área de trabajo tenga un encargado específico, promoviendo la **responsabilidad compartida** y la **cooperación interna**.

2. Asegurar que cada miembro esté alineado con los objetivos comunes de la asociación, creando un plan de trabajo conjunto.

Cierre y Compromisos:

En esta última fase de la visita, se realiza un resumen de los puntos discutidos y se acuerdan los compromisos de la asociación para el seguimiento de las acciones.

- **Refuerzo de Compromisos Mutuos:**
- **Compromisos de la Asociación:** Los miembros de CAMPOMETA se comprometen a continuar trabajando en las áreas de mejora identificadas, asegurando la implementación de las nuevas estrategias y el seguimiento de los resultados.

- **Compromisos del Acompañante Técnico:** El acompañante técnico se compromete a continuar ofreciendo apoyo, a través de visitas periódicas, asesorías adicionales y recursos que faciliten la implementación de las acciones acordadas.

- **Cierre Formal de la Sesión:**

1. Agradecer a los 21 **asociados** por su compromiso y participación activa durante las capacitaciones y la visita de acompañamiento.

2. Reiterar la importancia de seguir trabajando como equipo para alcanzar los objetivos a largo plazo de la asociación.

Se realizó convocatoria vía telefónica con la representa legal LUZ MERY AVILA

La capacitación se realizo el día 04 de marzo de de 2025 a partir de las 9am y hasta las 15:00 pm

La asistencia: 21 personas

Productos: Frijos, papa, arroz, huevos, maracuya.

Ubicación: vista hermosa – meta



Conclusiones:

- La visita de acompañamiento técnico a la organización **Campometa** ha sido un proceso valioso para revisar y evaluar su estructura organizacional, sus prácticas productivas y sus procesos de comercialización. Tras varios años de trabajo continuo, la organización ha demostrado un **crecimiento constante** y un **compromiso claro con la calidad** en la producción de sus productos, especialmente aquellos derivados de la **leche**, su principal suministro. A través de las capacitaciones recibidas en áreas clave como la **gestión organizacional**, **manejo postcosecha**, **producción sostenible**, **gestión comercial** y **gestión de residuos**, Campometa ha logrado consolidarse como un actor relevante dentro de la región.

- Sin embargo, uno de los objetivos estratégicos de la organización es lograr un **crecimiento exponencial**, no solo en su operación actual, sino expandiendo sus operaciones a otros municipios cercanos, como **Junín**, en **Cundinamarca**. Este enfoque de expansión territorial es una muestra clara de la **visión a largo plazo** de Campometa, que busca diversificar su base de operaciones y posicionarse como un **líder regional** en la producción y comercialización de productos lácteos y derivados.

- Para lograr este crecimiento exponencial, es fundamental que la organización siga consolidando su **estructura administrativa** y su **gestión interna**, asegurando que cada nuevo paso esté acompañado de la **fortalecimiento de sus capacidades organizacionales**. A pesar de los avances logrados, hay retos importantes por superar, especialmente en el ámbito de la **gestión de la producción** y el **manejo de recursos** a medida que la organización crece y se expande. La integración de procesos en nuevos territorios, como Junín, será clave para asegurar que el modelo de negocio sea replicable y sostenible.
- Al mismo tiempo, **Campometa** debe continuar trabajando en la **optimización de sus procesos de comercialización**, que son fundamentales para la expansión exitosa en nuevos mercados. La identificación de los canales de distribución adecuados, la mejora de la **estrategia de marketing** y la consolidación de relaciones comerciales en otras regiones de Cundinamarca serán esenciales para que la organización pueda enfrentar los desafíos propios de la expansión.

Retos y Oportunidades:

- **Expansión Geográfica:** Uno de los principales desafíos será la **replicabilidad de sus procesos** en otras localidades, como Junín, manteniendo la **calidad** y la **eficiencia** de las operaciones en nuevas regiones. La **gestión logística** y la **distribución** de productos en nuevos municipios también implicarán retos adicionales.

- **Integración de Nuevas Comunidades y Proveedores:** Al expandirse a nuevas zonas, Campometa deberá integrar nuevos **proveedores** y, posiblemente, nuevos socios dentro de su estructura organizacional. Esto requerirá de esfuerzos en **capacitación** y **transferencia de conocimiento** para asegurar que las buenas prácticas y la visión organizacional se mantengan.

- **Gestión de la Producción a Mayor Escala:** La expansión territorial llevará consigo un aumento en la **demanda de productos**, lo que podría poner presión sobre la capacidad productiva. Es necesario implementar procesos más robustos de **gestión de la producción** para asegurar que el crecimiento sea sostenible y eficiente.

Oportunidades:

- **Diversificación de Mercados:** Al expandirse a Junín y otros municipios, Campometa tiene la oportunidad de acceder a **nuevos mercados**, diversificando su base de clientes y abriendo puertas a **nuevas oportunidades comerciales**.

- **Fortalecimiento de la Marca:** A medida que se expanda a nuevos territorios, Campometa puede fortalecer su **marca** y consolidarse como un **referente** en la región de Cundinamarca en productos lácteos, aprovechando el valor de la **calidad** y el **compromiso con el bienestar de los asociados**.

- **Innovación y Nuevas Prácticas:** El crecimiento también representa una oportunidad para adoptar **nuevas tecnologías**, **mejorar procesos** y

experimentar con productos innovadores que puedan responder a las demandas de los consumidores en mercados más amplios.

Cierre:

En resumen, la organización Campometa se encuentra en una fase clave de su proceso de expansión territorial, con un enfoque claro en lograr un crecimiento exponencial en otros municipios de Cundinamarca, como Junín. Su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y el fortalecimiento organizacional han sido fundamentales para llegar hasta este punto, pero ahora debe enfrentar nuevos retos derivados de la expansión geográfica y la gestión de un mayor volumen de producción y comercialización.

Para que esta expansión sea exitosa, es crucial que Campometa siga consolidando sus capacidades internas, especialmente en la gestión administrativa y comercial, e invierta en la capacitación continua de sus asociados. La creación de una estructura organizacional sólida y flexible permitirá a la asociación adaptarse rápidamente a las nuevas necesidades y desafíos que surjan en las nuevas localidades.

A medida que se expande, la organización debe mantener un enfoque claro en sus valores fundamentales y en la integración de nuevas comunidades y proveedores, asegurando que cada paso hacia la expansión sea dado con el mismo nivel de compromiso y calidad que ha caracterizado a Campometa hasta ahora.

El camino hacia el crecimiento exponencial es una oportunidad para consolidar a Campometa como un actor clave en la región, generando empleo, bienestar y desarrollo económico en los municipios de Cundinamarca. Con el trabajo conjunto de sus asociados, el respaldo técnico adecuado y un enfoque claro en sus objetivos estratégicos, Campometa está bien posicionada para alcanzar nuevas alturas y expandir su impacto de manera sostenible en el futuro.

RESULTADOS OBTENIDOS: Se hace capacitación y acompañamientos a la organización CAMPOMETA, obteniendo asi la asistencia de 21 asociados incluyendo el representante legal con un total de 6 horas de fortalecimiento presencial.

Escala

CONVENIO 1383 DE 2024
Fundación Escala Al Desarrollo

LISTADO DE ASISTENCIA

FECHA: Departamento: Municipio: Corregimiento: Vereda:

ACTIVIDAD: capacitación 3 y 4 campoMeta

NOMBRE	CEDULA	TELEFONO	FIRMA
ALBERTO VARILA GARZON	19443298	3208166564	
ANGIE LIZETH RODRIGUEZ ACOSTA	1069853402	3219389022	A. Rodriguez.
CARLOS ALEJANDRO CORTES CARRION	1067853194	3102738874	
DANIEL HIGINIO CARRION GARZON	1069853023	3233945529	
DANNER YAREDT BELTRAN CARRION	1069852128	3206772753	Yaredt Beltran.
EDUARDO HUMBERTO ACHURY BELTRAN	3065020	3102318937	Eduardo
ELBER GREGORIO BELTRAN ACOSTA	3065065	3144837800	
EMILIANO PEÑA BELTRAN	11225278	3144880537	
FREDY ESTEBAN GOMEZ GOMEZ	80792657	3132880477	
GERARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRION	11225019	3224569275	Gerardo Antonio Carrion
IRMA MARLENE ACHURY BELTRAN	20670119	3115220235	IRMA. ACHURY Beltran
JUAN DE JESUS ROZO RAMOS	3064863	3232872144	
LUIS ARISTIDES CARRION BELTRAN	11225253	3138789273	
LUIS DUMAR RODRIGUEZ BELTRAN	3063946	3134542347	Luis Rodriguez
MERARDO HERNAN MARTINEZ RODRIGUEZ	3064802	3135059642	
NEFER HARVEY PEÑA CARRION	1069852333	3103403673	NEFER PEÑA
NELSON BELTRAN VARILA	3064169	3203712262	
OSCAR ARMANDO VELASQUEZ BELTRAN	3065451	3124721507	Oscar Velasquez
OSCAR DANILO ACHURY RODRIGUEZ	3063259	3103910575	
PEDRO EMILIO REYES CARDENAS	3065067	3227550945	Pedro emilio Reyes
RODRIGO CARRION PRIETO	1072646337	3125916650	Rodrigo Carrion Prieto

Powered by CamScanner

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ACTA GENERAL CAPACITACION N° 1 ORGANIZACIONES
CAPROLAVE

Objetivo: Generar estrategias de capacitación y acciones destinadas a mejorar las organizaciones campesinas y/o huertas urbanas. Estrategias y acciones que deberán ser implementadas acorde al perfil del tipo de actor a intervenir, para posteriormente generar “planes de acción a la medida".

A continuación, se relaciona la metodología implementada durante las capacitaciones:

Momento	Descripción	Recursos	Duración
Saludo	El responsable de la jornada saluda a los asistentes y los invita a participar activamente de la jornada haciendo las preguntas necesarias.	N/A	10 minutos
Presentación	● Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad) ● Buenas Practicas Agricolas ● Rotación de cultivos ● Uso responsable del agua	Video Beam	60 minutos

Inquietudes	El responsable resuelve las dudas de los participantes una vez se finaliza la presentación.	N/A	30 minutos
Cierre	El responsable finaliza la sesión y recuerda la fecha de la próxima actividad programada.		

Justificación: La jornada de capacitación constituye el proceso de trabajo con las organizaciones campesinas por lo que es necesario explicarles:

Temas:

1. Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) son un conjunto de procedimientos y técnicas que buscan garantizar la seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la salud de los trabajadores y consumidores. Se basan en el uso eficiente de los recursos naturales, la gestión responsable de los insumos agrícolas y la aplicación de normativas de higiene y seguridad.
2. Para implementar una BPA adecuada, es necesario seguir estos pasos:
    - Planificación agrícola: Elegir cultivos adecuados según las condiciones del suelo y clima.
    - Uso eficiente del agua: Implementar sistemas de riego tecnificados para evitar el desperdicio.
    - Manejo integrado de plagas: Reducir el uso de pesticidas químicos y promover el control biológico.
    - Rotación de cultivos: Evitar el agotamiento del suelo y mejorar su fertilidad.
    - Cuidado de la salud y seguridad del trabajador: Proporcionar capacitación y equipos de protección adecuados.
    - Manejo responsable de residuos: Reducir, reutilizar y reciclar los desechos agrícolas.
3. ¿Por qué es importante cuidar la biodiversidad?

La biodiversidad es esencial para el equilibrio de los ecosistemas y la sostenibilidad de la agricultura. Su conservación aporta numerosos beneficios, entre ellos:

- Polinización natural: Favorecida por insectos como abejas y mariposas.
- Regulación de plagas y enfermedades: A través de enemigos naturales que mantienen controladas las poblaciones de insectos nocivos.
- Conservación del suelo y el agua: La vegetación nativa protege contra la erosión y mejora la calidad del agua.
-

- Diversidad genética: Permite la adaptación de los cultivos a condiciones climáticas cambiantes.

4. ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?

Cada persona puede tomar acciones concretas para minimizar los desperdicios en la agricultura y en la vida cotidiana:

- Uso eficiente de los alimentos: Planificar compras y conservar adecuadamente los productos.
- Compostaje de residuos orgánicos: Transformar restos de frutas y verduras en abono natural.
- Reutilización de materiales: Buscar nuevas formas de aprovechar empaques y envases.
- Consumo responsable: Preferir productos locales y de temporada para reducir la huella ambiental.

5. La importancia de la capacitación continua en organizaciones campesinas

Las organizaciones campesinas desempeñan un papel clave en el desarrollo sostenible del sector agrícola. La capacitación continua permite:

- Mejorar la productividad: Mediante la adopción de nuevas técnicas y tecnologías.
- Garantizar la seguridad alimentaria: Asegurando prácticas que reduzcan el riesgo de contaminación.
- Fomentar la economía local: Al fortalecer la autonomía y la organización de los productores.

- Adaptarse a los desafíos climáticos: Implementando estrategias de mitigación y adaptación.

En conclusión, la aplicación de las Buenas Prácticas Agrícolas, el cuidado de la biodiversidad, la reducción de desperdicios y la capacitación continua son aspectos fundamentales para lograr un sector agrícola más sostenible y resiliente, por lo cual se genera un acompañamiento a la organización donde de explica la importancia de cada uno de los puntos mencionados anteriormente.

- ASOCIACIÓN DE GANADEROS Y PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE VENECIA

Se realizó convocatoria vía telefónica con la representante legal Aurora Mejia

La capacitación se realizó el día de 27 de Diciembre de 2024 a partir de las 9:00 am y hasta las 14:00 pm

La asistencia: 12 personas

Ubicación: Venecia, Cundinamarca

Se enfocan en la producción de café procesado (fragancia valenciana), aguacate Hass, banano pintón, limón Tahití, tomate de árbol, guayaba, lulo, leche, yogurt, queso campesino, plátano, habichuela, naranja común, tomate larga vida, pepino de guiso, mandarina arrayana, huevos “A” y “AA”.



Gestión Organizacional y Administrativa

CAPROLAVE es una organización campesina que se beneficia de la asociatividad para fortalecer su gestión organizacional y administrativa. La cooperación entre sus miembros permite mejorar la negociación con proveedores, acceder a capacitaciones y optimizar la comercialización de productos agrícolas.

Recomendaciones:

- Fortalecer la toma de decisiones colectivas mediante reuniones periódicas y planes estratégicos participativos.

- Buscar alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas para obtener apoyo técnico y financiero.
- Implementar programas de capacitación continua en liderazgo, gestión financiera y desarrollo organizacional.

2. Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)

Las Buenas Prácticas Agrícolas permiten garantizar la calidad de los cultivos, reducir impactos ambientales y mejorar la sostenibilidad de la producción.

Recomendaciones:

- Uso de fertilizantes y pesticidas naturales para reducir la contaminación del suelo y agua.
- Capacitación en manejo integrado de plagas para minimizar el uso de agroquímicos.
- Fomento de la agroecología como modelo sostenible de producción agrícola.

3. Rotación de Cultivos

La rotación de cultivos es una estrategia clave para mantener la fertilidad del suelo y reducir la incidencia de plagas y enfermedades. CAPROLAVE ha promovido esta práctica como parte de su compromiso con la sostenibilidad.

Recomendaciones:

- Diseñar un plan de rotación adecuado que incluya cultivos de diferentes familias botánicas.
- Promover cultivos fijadores de nitrógeno como leguminosas para mejorar la calidad del suelo.
- Monitorear los ciclos de cultivo para evaluar su impacto en la producción y salud del suelo.

4. Uso Responsable del Agua

El agua es un recurso fundamental para la producción agrícola, por lo que su uso eficiente es prioritario para CAPROLAVE.

Recomendaciones:

- Implementar sistemas de riego tecnificado como el goteo y la aspersión para optimizar el consumo de agua.
- Promover la captación y almacenamiento de agua lluvia para su aprovechamiento en temporadas secas.
- Capacitar a los agricultores en buenas prácticas de riego para evitar desperdicios y erosiones del suelo.

Conclusiones

CAPROLAVE ha demostrado un compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo rural mediante la asociatividad, las buenas prácticas agrícolas, la rotación de cultivos y el uso responsable del agua. La implementación de las recomendaciones propuestas fortalecerá la eficiencia productiva y la sostenibilidad ambiental de la organización, beneficiando a sus miembros y a la comunidad en general.

Nota: Se hace acompañamiento a la finca de los Marin donde se puede evidenciar la producción de los alimentos que ellos mencionan tener, adicional se hace un

ejercicio práctico con ellos donde muestran las buenas prácticas de recolección y disposición de los materiales resultantes de las cosechas.

Gestión asociativa de la producción: La organización aún no tiene una relación actualizada sobre las hectáreas sembradas por sus asociados ni sobre los volúmenes de producción.

Buenas prácticas: Aunque algunos asociados reciben capacitación en buenas prácticas, pocos implementan estas prácticas de manera efectiva.

Prácticas sostenibles y de conservación: La mayoría de los asociados implementan prácticas de conservación de los recursos naturales, como la reforestación y el manejo adecuado de los residuos sólidos.

Durante las primeras 2 horas se hace la socialización con los asociados de Caprolave de la primera parte del proyecto donde se resuelven dudas y se desarrolla un taller práctico con ellos, se logran afianzar conocimientos y puestas en marcha que contribuyen a su desarrollo como organización.

Luego de esto se hace la visita a la finca donde ellos explican el proceso que se lleva a cabo con cada uno de los productos que tienen a la venta, se hace la recolección de producto.

Se adjuntan en el drive las listas de asistencia de las capacitaciones.

RESULTADOS OBTENIDOS:

Se hace capacitación con la organización CAPROLAVE, obteniendo asi la asistencia de 12 asociados incluyendo la representante legal con un total de 5 horas de FORTALECIMIENTO.

Fundación Escala al Desarrollo
NIT:900446301-1

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Buenas Practicas Agricolas 27-Dic-24.

N°	Nombre y Apellido	Cedula de ciudadanía	Celular	Dirección	Firma
1	Lida Castiblanco	20816537	3158087493	Vda Chorreras	Lida Castiblanco
2	olga Lucia Villamil	52175267	3148178115	Vrda el trebol	olga lucia villamil
3	Maniry Astrid Mora	80781573	3144874683	Vrda charrera	
4	Jefferson Castellanos	3110806	3112235794	Vrda Charrera.	
5	Geovanny Mejia. F	80807323	3142361078	vereda sabaneta	
6	Aurora mejia F.	1079576 159	313 232 9198	Vereda sabaneta.	
7	yimy Marin	3110955	3102678168	Sancristobal	yimmy Marin
8	Elvis Marin	1030675016	3228074406	venecia c.	Elvis Marin.
9	Pedro Molina V	3154643	3203460374	centro	
10	Anayivis Mejia Fuentes	36588777	3112672472	Vereda la chorrera Finca Singapur.	
11	Jhon Gelman Marin	3111132	3228074406	Vrda San Cristobal	
12	Maria Pilsa Lombana	1024512930	3132329196	Vrda las Mercedes	Maria Pilsa Lombana C.
13					
14					
15					

Gina Cerezo.

Powered by CamScanner

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

DANIEL HIGINIO CARRION GARZON

Identificado con CC No. 1069853023

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

OSCAR ARMANDO VELASQUEZ BELTRAN

Identificado con CC No. 3065451

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

NELSON BELTRAN VARILA

Identificado con CC No. 3064169

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

NEFER HARVEY PEÑA CARRION

Identificado con CC No. 1069852333

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MERARDO HERNAN MARTINEZ RODRIGUEZ

Identificado con CC No. 3064802

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

LUIS DUMAR RODRIGUEZ BELTRAN

Identificado con CC No. 3063946

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

LUIS ARISTIDES CARRION BELTRAN

Identificado con CC No. 11225253

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JUAN DE JESUS ROZO RAMOS

Identificado con CC No. 3064863

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

IRMA MARLENE ACHURY BELTRAN

Identificado con CC No. 20670119

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

GERARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRION

Identificado con CC No. 11225019

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

FREDY ESTEBAN GOMEZ GOMEZ

Identificado con CC No. 80792657

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

EMILIANO PEÑA BELTRAN

Identificado con CC No. 11225278

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ELBER GREGORIO BELTRAN ACOSTA

Identificado con CC No. 3065065

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

EDUARDO HUMBERTO ACHURY BELTRAN

Identificado con CC No. 3065020

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

DANNER YAREDT BELTRAN CARRION

Identificado con CC No. 1069852128

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CARLOS ALEJANDRO CORTES CARRION

Identificado con CC No. 1069853194

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ANGIE LIZETH RODRIGUEZ ACOSTA

Identificado con CC No. 1069853402

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ALBERTO VARILA GARZON

Identificado con CC No. 19443298

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Campometa.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

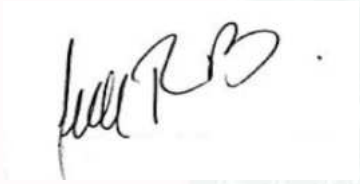
La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

YIMY ALEXANDER MARIN FLOREZ

Identificado con CC No. 3110955

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

PEDRO APOLINAR

Identificado con CC No. 3154643

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

YANIRI ASTRID MARIN FLOREZ

Identificado con CC No. 20781573

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

OLGA LUCIA VILLAMIL MURILLO

Identificado con CC No. 52175267

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARLENY CABRERA GALLEGO

Identificado con CC No. 20781781

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

NIDIA ROJAS BALLEN

Identificado con CC No. 52170309

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JONH GELMAN MARIN FLOREZ

Identificado con CC No. 3111132

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARIA DILSA LOMBANA CUASTUMAL

Identificado con CC No. 1024512930

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

LIDA CONSULEO CASTIBLANCO SANABRIA

Identificado con CC No. 20816537

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

IGNACIO CASTELLANOS MAHECHA

Identificado con CC No. 3110806

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

AURORA MEJIA FUENTES

Identificado con CC No. 1074576159

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

GEOVANY MEJIA FUENTES

Identificado con CC No. 80803323

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ANAYIVIS MEJIA FUENTES

Identificado con CC No. 36588171

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ENUAR MANUEL PEREZ MEJIA

Identificado con CC No. 1074577152

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ELVIS STID MARIN GALVIS

Identificado con CC No. 1030675016

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Caprolave.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

REINALDO RODRIGUEZ RODRIGUEZ

Identificado con CC No. 19284894

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

PABLO JAVIER BAUTISTA COTTE

Identificado con CC No. 7170916

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MIGUEL ANGEL SANCHEZ GUTIERREZ

Identificado con CC No. 19072889

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARTHA ROSA ALVAREZ SANCHEZ

Identificado con CC No. 41766199

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARY LUZ PARADA

Identificado con CC No. 23823907

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

LUIS VALDO SANCHEZ COTE

Identificado con CC No. 4183073

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

LUIS EDUARDO SANCHEZ

Identificado con CC No. 4182559

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

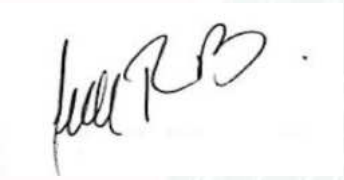
La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JUAN DAVID GOMEZ PARRA

Identificado con CC No. 1002583274

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

IGNACIO GOMEZ

Identificado con CC No. 4182875

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JAIRO ANTONIO ORJUELA CORONEL

Identificado con CC No. 6752342

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

GONZALO ORJUELA CORONEL

Identificado con CC No. 4285454

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

HERNANDO PULIDO CHIRIVI

Identificado con CC No. 10162479

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CARLOS EDUARDO ROMERO

Identificado con CC No. 1000127293

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CLAUDIA YANET PULIDO SANCHEZ

Identificado con CC No. 40033248

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

EUDORA GUERRERO GUERRERO

Identificado con CC No. 41619142

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asocolfruver.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

VALENTINA JIMENEZ

Identificado con CC No. 1000793893

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MAURICIO SANCHEZ

Identificado con CC No. 10285870

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MAURICIO MUÑOZ VERGARA

Identificado con CC No. 79006238

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARYURI ALVARADO

Identificado con CC No. 52529840

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JUANITA CATALINA ACERO BAEZ

Identificado con CC No. 52269320

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JOSE WALTHER TELLEZ

Identificado con CC No. 7133572

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JUAN ESTEBAN JIMENEZ

Identificado con CC No. 1031642579

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JOSE OCTAVIO AVENDAÑO

Identificado con CC No. 212693

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

GLADYS PATRICIA FORERO

Identificado con CC No. 52253709

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CESAR JIMENEZ

Identificado con CC No. 79752145

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

BERNARDO ENRIQUE LEON

Identificado con CC No. 79671900

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ANA MARIA ROA

Identificado con CC No. 52390400

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CARLOS ANDRES REINA

Identificado con CC No. 80207039

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ADOLFO LEON HERNANDEZ

Identificado con CC No. 1020833979

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ANGELICA FORERO

Identificado con CC No. 52085757

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios- Asoagrovivo.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ALEXANDRA QUINTERO QUINTERO

Identificado con CC No. 20363277

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ALCIRA AREVALO GOMEZ

Identificado con CC No. 20362704

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ANA DELMIRA HERNANDEZ BENAVIDES

Identificado con CC No. 20491348

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ADELINA AREVALO GOMEZ

Identificado con CC No. 20363425

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARIA DE LOS ANGELEZ VELEZ PARDO

Identificado con CC No. 39689237

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

WILLIAM ALFONSO DONCEL BUITRAGO

Identificado con CC No. 1069261840

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

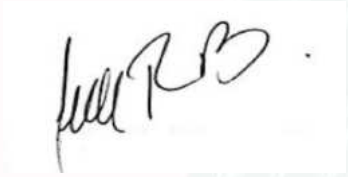
La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

VICTOR MANUEL QUINTERO MONTENEGRO

Identificado con CC No. 3003470

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

SAMUEL FIGUEREDO MONTENEGRO

Identificado con CC No. 3242792

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ROSA DELIA UMBARILA DE MURCIA

Identificado con CC No. 20490996

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JOSEFA GUAYAMBUCO MURCIA

Identificado con CC No. 24016451

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

MARIA ALICIA FORERO FORERO

Identificado con CC No. 20491554

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JOSE SAUL DUARTE RIAÑO

Identificado con CC No. 3003184

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JOSE HERNAN GARZON MONTENEGRO

Identificado con CC No. 80395416

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

ISIDRO PAEZ CARO

Identificado con CC No. 7225968

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

JORGE LUIS CABUYA CABUYA

Identificado con CC No. 80394963

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CLAUDIA PATRICIA MARIN SARMIENTO

Identificado con CC No. 20363134

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

FLORINDA LOPEZ UMBARILA

Identificado con CC No. 20492252

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CESAR AUGUSTO FORERO MORA

Identificado con CC No. 11325108

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

CENEN RIAÑO PINZON

Identificado con CC No. 223998

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

La Secretaría de Desarrollo Económico,
en el marco del programa **Mercados Campesinos Solidarios,**
reconoce la participación de :

BLANCA LIGIA MONTENEGRO GARZON

Identificado con CC No. 20491447

Participó en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento organizacional y comercial
de la Asociación de productores Agropecuarios - Aprolecho.
Desarrollado el 20 de enero de 2025 al 4 abril de 2025 en el marco
del convenio de asociación 1383-2024.

Se firma en Bogotá en el mes de abril de 2025.



Dora Lucía Rincón Ballesteros
Subdirectora Abastecimiento Alimentario.
Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario.

AQUÍ SÍ PASA BOGOTÁ MI CIUDAD MI CASA

Mercados Campesinos BOGOTANOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ

Plan de Intervención

CAMPOMETA

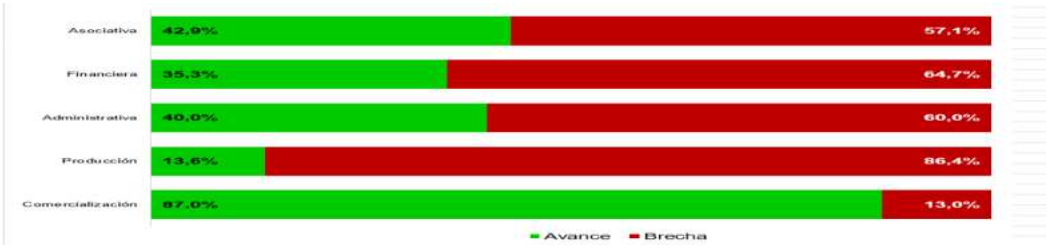
1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

Fecha	**04/03/2025**	**Responsable**	Luz Mery Avila
Nombre de la organización	iación departamental de pequeños productores agropecurios del	**Teléfono**	3147825893
Tipo identificación	Nit 900.959.669-8	**Número de Identificación**	40443780

2. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Área		Número de Preguntas	Puntaje Máximo	Puntaje Obtenido	%
Asociativa	Asociados	4,0	5,0	1,0	20,0%
	Inclusión	2,0	2,0	2,0	100,0%
	Subtotal	**6,0**	**7,0**	**3,0**	**42,9%**
Financiera	Patrimonio	7,0	9,0	3,0	33,3%
	Capital de trabajo	2,0	4,0	0,0	0,0%
	Rendición de cuentas	4,0	4,0	3,0	75,0%
	Subtotal	**13,0**	**17,0**	**6,0**	**35,3%**
Administrativa	Planeación	5,0	7,0	4,0	57,1%
	Administración / Gerencia	4,0	4,0	2,0	50,0%
	Gestión	3,0	4,0	0,0	0,0%
	Subtotal	**12,0**	**15,0**	**6,0**	**40,0%**
Producción	Gestión asociativa de la producción	5,0	5,0	2,0	40,0%
	Buenas prácticas	5,0	5,0	1,0	20,0%
	Prácticas sostenibles y de conservación	4,0	12,0	0,0	0,0%
	Subtotal	**12,0**	**22,0**	**3,0**	**13,6%**
Comercialización	Esquemas comerciales colectivos	8,0	14,0	12,0	85,7%
	Poscosecha, transformación y valor agregado	4,0	5,0	5,0	100,0%
	Equipo de soporte para la actividad comercial	1,0	4,0	3,0	75,0%
	Subtotal	**11,0**	**23,0**	**20,0**	**87,0%**
	Total	**54,0**	**84,0**	**38,0**	**45,2%**

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN



4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE
IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Se identifica que de 7 puntos posibles se adquirieron 3, dejando este item con un porcentaje de brecha del 57,1%
Financiero	Se identifica que de 17 puntos posibles se adquirieron 6, dejando este item con un porcentaje de brecha del 64,7% lo que la coloca en la segunda posición de las oportunidades de mejora que tiene la organización
Administrativo	Se identifica que de 15 puntos posibles se adquirieron 6, dejando este item con un porcentaje de brecha del 60,0%
Producción	Se identifica que de 22 puntos posibles se adquirieron 3, dejando este item con un porcentaje de brecha del 86,4% conviertiendo este item en aquel donde tenemos que hacer énfasis.
Comercialización	Se identifica que de 23 puntos posibles se adquirieron 20, dejando este item con un porcentaje de brecha del 13,0% lo que se convierte en una fortaleza para la organización

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	Coordinación en la comercialización,Planificación agrícola
Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	Buenas prácticas agricolas, rotación de cultivos, uso del agua,Manejo integrado de plagas
Gestión comercial y mercadeo	Investigación de mercado,Segmentación del mercado,Promoción y publicidad,Fidelización de clientes
Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Manejo responsable de residuos,Uso eficiente de los alimentos,Reutilización de materiales,Consumo responsable

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad): Fortalecer la estructura organizacional mediante la mejora de procesos administrativos y fomento de la asociatividad para mejorar la cooperación y el desarrollo conjunto.

Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas: Implementar prácticas adecuadas para el manejo postcosecha, promover la producción sostenible y garantizar el cumplimiento de buenas prácticas en todas las etapas de la producción.

Gestión Comercial y Mercadeo: Desarrollar estrategias comerciales eficaces para posicionar los productos de manera competitiva en el mercado, aprovechando las oportunidades y mejorando la visibilidad de la marca.

Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas: Optimizar la gestión de residuos y reducir las pérdidas en el proceso productivo, implementando medidas que favorezcan la eficiencia y la sostenibilidad.

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACIÓN			
Asociatividad / Administrativo	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	11/02/2025	3
Producción	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	11/02/2025	3
Financiero	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Gestión comercial y mercadeo	04/03/2025	3
Comercialización	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	04/03/2025	3
Otros	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Acompañamiento	11/02/2025	2
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO		**EN SEMANAS**	**EN HORAS**
		3	**14**

Representante legal de la Organización	**FIRMA DE APROBACIÓN DEL PROFESIONAL**
Luz mery Avila	Gina Paola Cerezo

Plan de Intervención

CAPROLAVE

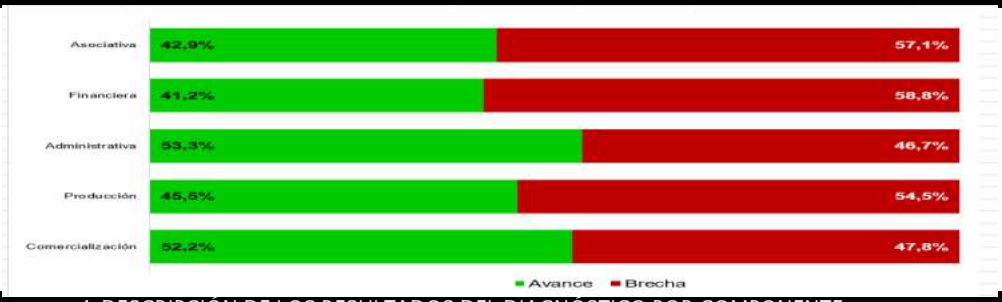
1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

Fecha	**03/03/2025**	**Responsable**	Aurora Mejia
Nombre de la organización	Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Vene	**Teléfono**	3132329198
Tipo identificación	Nit 900.735.450-0	**Número de Identificación**	1079576159

2. DESCRIPCION DE LA ORGANIZACION

Área		Número de Preguntas	Puntaje Máximo	Puntaje Obtenido	%
Asociativa	Asociados	4,0	5,0	1,0	20,0%
	Inclusión	2,0	2,0	2,0	100,0%
	Subtotal	**6,0**	**7,0**	**3,0**	**42,9%**
Financiera	Patrimonio	7,0	9,0	3,0	33,3%
	Capital de trabajo	2,0	4,0	0,0	0,0%
	Rendición de cuentas	4,0	4,0	4,0	100,0%
	Subtotal	**13,0**	**17,0**	**7,0**	**41,2%**
Administrativa	Planeación	5,0	7,0	2,0	28,6%
	Administración / Gerencia	4,0	4,0	2,0	50,0%
	Gestión	3,0	4,0	4,0	100,0%
	Subtotal	**12,0**	**15,0**	**8,0**	**53,3%**
Producción	Gestión asociativa de la producción	5,0	5,0	2,0	40,0%
	Buenas prácticas	3,0	5,0	1,0	20,0%
	Prácticas sostenibles y de conservación	4,0	12,0	7,0	58,3%
	Subtotal	**12,0**	**22,0**	**10,0**	**45,5%**
Comercialización	Esquemas comerciales colectivos	6,0	14,0	5,0	35,7%
	Poscosecha, transformación y valor agregado	4,0	5,0	4,0	80,0%
	Equipo de soporte para la actividad comercial	1,0	4,0	3,0	75,0%
	Subtotal	**11,0**	**23,0**	**12,0**	**52,2%**
	Total	**54,0**	**84,0**	**40,0**	**47,6%**

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN



4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE

IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Se identifica que de 7 puntos posibles se adquirieron 3, dejando este item con un porcentaje de brecha del 57,1%
Financiero	Se identifica que de 13 puntos posibles se adquirieron 7, dejando este item con un porcentaje de brecha del 58,8% lo que significa que su oportunidad de mejora mas pronunciada es esta.
Administrativo	Se identifica que de 15 puntos posibles se adquirieron 8, dejando este item con un porcentaje de brecha del 46,7%
Producción	Se identifica que de 22 puntos posibles se adquirieron 10, dejando este item con un porcentaje de brecha del 54,5% conviertiendo este item en el tercero de priorización
Comercialización	Se identifica que de 23 puntos posibles se adquirieron 12, dejando este item con un porcentaje de brecha del 47,8%, aunque muestra oportunidad en el desarrollo se quiere impactar de manera directa los 3 primeros con mayor oportunidad de mejora.

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	Coordinación en la comercialización,Planificación agrícola
Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	Buenas prácticas agricolas, rotación de cultivos, uso del agua,Manejo integrado de plagas
Gestión comercial y mercadeo	Investigación de mercado,Segmentación del mercado,Promoción y publicidad,Fidelización de clientes
Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Manejo responsable de residuos,Uso eficiente de los alimentos,Reutilización de materiales,Consumo responsable

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad): Fortalecer la estructura organizacional mediante la mejora de procesos administrativos y fomento de la asociatividad para mejorar la cooperación y el desarrollo conjunto.

Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas: Implementar prácticas adecuadas para el manejo postcosecha, promover la producción sostenible y garantizar el cumplimiento de buenas prácticas en todas las etapas de la producción.

Gestión Comercial y Mercadeo: Desarrollar estrategias comerciales eficaces para posicionar los productos de manera competitiva en el mercado, aprovechando las oportunidades y mejorando la visibilidad de la marca.

Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas: Optimizar la gestión de residuos y reducir las pérdidas en el proceso productivo, implementando medidas que favorezcan la eficiencia y la sostenibilidad.

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACIÓN			
Asociatividad / Administrativo	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	27/12/2024	5
Producción	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	12/02/2025	6
Financiero	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Gestión comercial y mercadeo	03/03/2025	3
Comercialización	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	03/03/2025	3
Otros	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Acompañamiento	12/02/2025	2
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO		**EN SEMANAS**	**EN HORAS**
		9	**19**

Representate legal de la Organización	**FIRMA DE APROBACIÓN DEL PROFESIONAL**
Aurora Mejia	Gina Paola Cerezo

Plan de Intervención

Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO

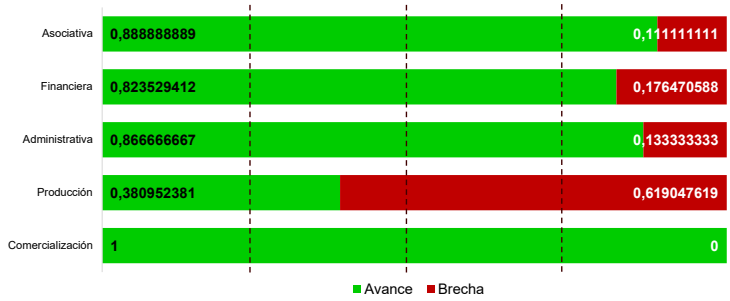
1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

Fecha	01-feb-25	**Responsable**	Ricardo Álvarez García
Nombre de la organización	Asociación de Productores de Leche de Chocontá	**Teléfono**	312 4507208
Tipo identificación	NIT.	**Numero de Identificación**	90.190.963-6

2. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

La Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO, es una organización de base campesina, con más de quince de años de trabajo con pequeños productores de leche de los municipios de Chocontá, Villapinzón y Suesca, del departamento de Cundinamarca. Más que una organización de pequeños productores, APROLECHO se concibe como un movimiento social y político que busca dignificar la labor campesina y defender los derechos e intereses de los campesinos, resaltando la importancia que tienen en la producción de alimentos de la canasta básica de los colombianos. Actualmente, a través de la empresa DELA, cuyos propietarios son APROLECHO y el grupo de más de trescientos cincuenta productores que la conforman, realizan la transformación industrial de la leche, ofreciendo al mercado derivados lácteos de alta calidad y contenido nutricional. APROLECHO es una organización en proceso de consolidación con un crecimiento importante en los últimos años, que le ha permitido soportar las crisis a las que se ha visto sometido el sector lácteo, lo que le permite que sea reconocida como referente organizativo a nivel local y regional.

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN



4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE

IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Inclusión de jóvenes dentro de la Junta Directiva de la organización
Financiero	La organización no cuenta con bienes innmuebles propios. La sede administrativa es en arriendo y las instalaciones donde funciona el
Administrativo	Los ejercicios de planeación que realiza la organización sólo se desarrollan con los mimebros de la Junta Directiva y no se cuenta con
Producción	No cuenta con certificaciones de calidad, ni procesos de conservación.
Comercialización	No tiene brechas relacionadas con los aspectos evaluados.
Otros	

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Asociatividad	Promover la participación de los jóvenes en la Junta Directiva de APROLECHO. Sin embargo, el nombramiento de los miembros se
Financiero	Excede el alcance de la intervención
Administrativo	Excede el alcance de la intervención
Producción	Fortalecer la adopción de protocolos de limpieza y desinfección de utensilios que mejoren la calidad higiénica de la leche.
Comercialización	No aplica para esta intervención
Otros	

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

En concertación con el Representante Legal, se acordó trabajar en dos componentes:

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACIÓN			
ASOCIATIVIDAD	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	El modelo asociativo de APROLECHO, su apuesta por la		2,0
PRODUCCIÓN	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Buenas Prácticas Ganaderas (BPG) y su importancia en la		4,0
Sesión No. 2	Normatividad higiénica y sanitaria asociada a la producción y		2,0
Sesión No. 3	Alternativas de producción de forrajes para épocas críticas.		2,0
		TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO	**EN HORAS**
			10,0

FIRMA DEL RESPONSABLE DE LA ORGANIZACIÓN	FIRMA DEL PROFESIONAL

Plan de Intervención
ASOCOLFRUVER

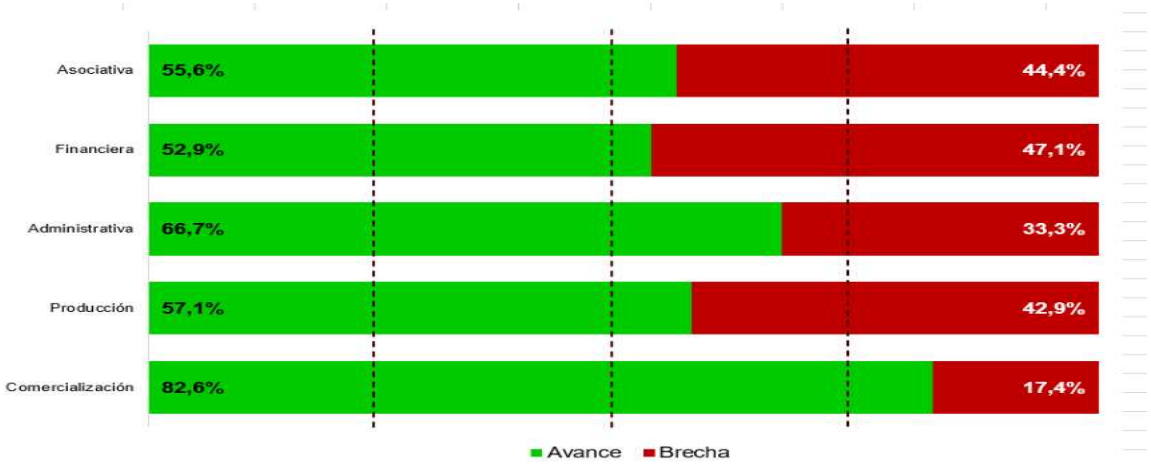
1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

Fecha	**03/03/2025**	**Responsable**	Ignacio Gomez
Nombre de la organización	Asociación colombiana de frutas y verduras	**Teléfono**	3132796456
Tipo identificación	Nit 901.358.343-7	**Número de Identificación**	4182875

2. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Área		Número de Preguntas	Puntaje Máximo	Puntaje Obtenido	%
Asociativa	Asociados	4,0	5,0	1,0	20,0%
	Inclusión	2,0	4,0	4,0	100,0%
	Subtotal	**6,0**	**9,0**	**5,0**	**55,6%**
Financiera	Patrimonio	7,0	9,0	4,0	44,4%
	Capital de trabajo	2,0	4,0	2,0	50,0%
	Rendición de cuentas	4,0	4,0	3,0	75,0%
	Subtotal	**13,0**	**17,0**	**9,0**	**52,9%**
Administrativa	Planeación	5,0	7,0	7,0	100,0%
	Administración / Gerencia	4,0	4,0	2,0	50,0%
	Gestión	3,0	4,0	1,0	25,0%
	Subtotal	**12,0**	**15,0**	**10,0**	**66,7%**
Producción	Gestión asociativa de la producción	4,0	4,0	0,0	0,0%
	Buenas prácticas	3,0	5,0	4,0	80,0%
	Prácticas sostenibles y de conservación	4,0	12,0	8,0	66,7%
	Subtotal	**11,0**	**21,0**	**12,0**	**57,1%**
Comercialización	Esquemas comerciales colectivos	6,0	14,0	16,0	114,3%
	Poscosecha, transformación y valor agregado	4,0	5,0	0,0	0,0%
	Equipo de soporte para la actividad comercial	1,0	4,0	3,0	75,0%
	Subtotal	**11,0**	**23,0**	**19,0**	**82,6%**
	Total	**53,0**	**85,0**	**55,0**	**64,7%**

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN



4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE

IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Se identifica que de 9 puntos posibles se adquirieron 5, dejando este item con un porcentaje de brecha del 44,4%
Financiero	Se identifica que de 17 puntos posibles se adquirieron 9, dejando este item con un porcentaje de brecha del 47,1%
Administrativo	Se identifica que de 15 puntos posibles se adquirieron 10, dejando este item con un porcentaje de brecha del 33,3%
Producción	Se identifica que de 21 puntos posibles se adquirieron 12, dejando este item con un porcentaje de brecha del 42,9%
Comercialización	Se identifica que de 23 puntos posibles se adquirieron 19, dejando este item con un porcentaje de brecha del 17,4%

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	Coordinación en la comercialización,Planificación agrícola
Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas	Buenas prácticas agricolas, rotación de cultivos, uso del agua,Manejo integrado de plagas
Gestión comercial y mercadeo	Investigación de mercado,Segmentación del mercado,Promoción y publicidad,Fidelización de clientes
Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Manejo responsable de residuos,Uso eficiente de los alimentos,Reutilización de materiales,Consumo responsable

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad): Fortalecer la estructura organizacional mediante la mejora de procesos administrativos y fomento de la asociatividad para mejorar la

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACIÓN			
Asociatividad / Administrativo	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	15/02/2025	3
Producción	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	15/02/2025	3
Financiero	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Gestión comercial y mercadeo	03/03/2025	2
Comercialización	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	03/03/2025	2
Otros	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	Acompañamiento	15/02/2025	2
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO		**EN SEMANAS**	**EN HORAS**
		4	**12**

Representante legal de la Organización	**FIRMA DE APROBACIÓN DEL PROFESIONAL**
Ignacio Gomez	Gina Paola Cerezo

Plan de Fortalecimiento

Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO

Enero de 2025

Contenido

Pag.

Antecedentes y objetivo del plan de fortalecimiento 4

1. Gestión organizacional y administrativa 4
1.1 Datos generales de la organización 4
1.2 Reseña histórica de la organización 5
1.3 Objetivos de la organización 5
1.4 Misión de la organización 5
1.5 Visión de la organización 6
1.6 Mercado objetivo 6
1.7 Comercialización y mercadeo 6
1.8 Análisis de Debilidades – Oportunidades – Fortalezas y Amenazas 6
1.9 Estimación de costos 7
1.10 Fuentes de financiación 7
1.11 Estructura interna 8
1.12 Indicadores financieros 9
1.13 Aliados comerciales 10
1.14 Aliados institucionales 10

2. Manejo pos cosecha, producción sostenible y buenas prácticas 11
2.1 Técnicas y equipos de cosecha 11
2.2 Clasificación de la materia prima 11
2.3 Limpieza y desinfección 12
2.4 Empaque y etiquetado 12
2.5 Almacenamiento 12
2.6 Transporte y logística 12

3. Diagnóstico de la organización 13

3.1 Brechas por componente 13
3.2 Actividades propuestas para el cierre de brechas 14
3.3 Plan de fortalecimiento propuesto 15

Lista de Tablas

Tabla 1. Matriz DOFA de APROLECHO 7

Tabla 2. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO 14

Tabla 3. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO 14

Tabla 4. Cronograma de actividades del plan de fortalecimiento propuesto para la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO 15

Lista de Ilustraciones

Figura 1. Estructura organizativa de APROLECHO 8

Figura 2. Medición de las brechas por componente al aplicar el instrumento diagnóstico a la Asociación de Productores de Leche de Chocontá 13

Plan de Fortalecimiento de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO

Antecedentes y objetivo del plan de fortalecimiento

La Fundación Escala al Desarrollo viene operando el proyecto piloto de *Mercados Solidarios Campesinos* en la ciudad de Bogotá D.C., financiado por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE), dentro del cual se proyecta realizar dieciocho jornadas de mercados campesinos en cuatro localidades de la ciudad.

Las organizaciones de productores rurales que proveen las canastas de alimentos, son objeto a su vez de un proceso de fortalecimiento, cuyos ejes y actividades se identifican a partir de un instrumento diagnóstico.

El presente documento expone las líneas generales del plan de fortalecimiento de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO, organización de productores rurales seleccionada para proveer las canastas de alimentos en algunas jornadas de mercados solidarios campesinos.

Objetivo del plan de fortalecimiento: Aportar al cierre de brechas de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá, identificadas en el diagnóstico, mediante un proceso de acompañamiento técnico grupal e individual.

1. Gestión organizacional y administrativa

1.1 Datos generales de la organización

Nombre:	Asociación de Productores de Leche de Chocontá
Sigla:	APROLECHO
NIT.	900.190.963-6
Fecha de constitución:	06 de diciembre de 2007
Domicilio:	Carrera 5 # 10B - 20. Chocontá (Cundinamarca)
Teléfono:	312 4507208
Actividad económica:	CIIU 4722 – Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados.
Correo electrónico:	aprolecho@hotmail.com
Representante legal:	Ricardo Álvarez García
Documento:	CC. 19.325.065
Teléfono:	321 4402200

1.2 Reseña histórica de la organización

La Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO, es una organización sin ánimo de lucro, cuyas labores iniciaron en el año 2005, constituyéndose formalmente como asociación en el año 2007, por lo que a la fecha cuentan con más de dieciocho años de experiencia en el proceso asociativo y de reivindicación de los derechos de los campesinos.

Su sede principal se localiza en el municipio de Chocontá, capital de la provincia de Almeidas en el departamento de Cundinamarca.

Actualmente APROLECHO, reúne a cerca de trescientas cincuenta familias productoras de leche, a quienes les presta el servicio de recolección, acopio y venta colectiva del producto, en procura de garantizarles precios justos, promoviendo una cultural del ahorro y, sostenibilidad económica y ambiental.

Desde hace cinco años, APROLECHO inició el proceso de transformación de la leche, a través de un montaje industrial propio. Ha recibido apoyos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR, la Agencia de Desarrollo Rural – ADR y la Gobernación de Cundinamarca. A través de la marca DELA comercializa los productos industriales, resultantes del proceso de transformación de la leche.

Su portafolio comprende (ver anexo):

- Bebidas lácteas fermentadas: yogur bebible, yogur griego y kumis
- Quesos frescos: campesino y cuajada.
- Quesos hilados: mozzarella, doble crema y pera.

1.3 Objetivos de la organización

La Asociación de Productores de Leche de Chocontá surgió como respuesta a la necesidad de articular a los pequeños productores campesinos de leche a mercados formales, mediante la implementación de esquemas asociativos, que les permitieran acopiar volúmenes de leche, con el fin de vender a industrias medianas y grandes del sector.

El objetivo principal de APROLECHO es mejorar las condiciones productivas de sus asociados mediante la implementación de esquemas asociativos de recolección, acopio y comercialización de la leche y el acompañamiento social, técnico y comunitario que mejore los procesos productivos, organizativos y colectivos de las familias campesinas.

1.4 Misión de la organización

Defender los derechos de los pequeños productores campesinos mediante el desarrollo de procesos asociativos que mejoren las formas de producción, fortalezcan los lazos sociales y promuevan esquemas comerciales justos.

1.5 Visión de la organización

Para el año 2050, la Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO será reconocida como una organización campesina que defiende los derechos de los pequeños productores campesinos, resaltando el papel que estos cumplen en la producción de alimentos y desarrollando esquemas de acopio, transformación y comercialización de leche y sus derivados mediante esquemas de comercio justo, que permitan proveer una vida digna a los campesinos asociados a la organización.

1.6 Mercado objetivo

La promesa de valor de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá es producir y comercializar alimentos de alta calidad higiénica y nutricional, de origen campesino, a precios que estén al alcance de un amplio espectro de familias de Colombia.

En este sentido, ha definido como mercado objetivo los siguientes segmentos:

- Familias locales, ubicadas en la cabecera municipal de Chocontá (Cundinamarca).
- Familias regionales, ubicadas en los municipios aledaños como Villapinzón, Suesca, Sesquilé.
- Familias urbanas, localizadas principalmente en los barrios de ingresos medios y bajos de la ciudad de Bogotá D.C.
- Instituciones del orden local, regional y nacional.

1.7 Comercialización y mercadeo

Los productos de APROLECHO se comercializan bajo la marca DELA a través de los siguientes canales:

- Punto de venta propio. Localizado en la Carrera 5 # 10B – 05 del municipio de Chocontá.

- Mercados institucionales. Actualmente tiene convenios de proveeduría con: Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF, Cárcel Distrital Varones de Bogotá y Ministerio de Defensa Nacional.

- Empresas privadas. Provee los productos a empresas como: Pan Pa Ya, Productos Lácteos Pacos, Alimentos PIPPO S.A.S., Conservas y Lácteos de Colombia S.A.S., entre otras.

1.8 Análisis de Debilidades – Oportunidades – Fortalezas y Amenazas

A continuación, se presenta la matriz DOFA de la organización:

Tabla 1. Matriz DOFA de APROLECHO

Debilidades	Oportunidades
1. Concentración del liderazgo en el representante legal y miembros de la Junta Directiva. 2. Débil participación cualificada por parte del grupo de asociados. 3. Debilidad en los procesos internos y en las operaciones industriales y de soporte administrativo. 4. Baja automatización de los procesos. 5. Alta rotación del equipo de trabajo.	1. Reconocimiento en el mercado de la calidad de los productos lácteos ofertados. 2. Alianzas con actores públicos y privados. 3. Crecimiento de la demanda de productos lácteos en el mercado interno.
Fortalezas	**Amenazas**
1. Experiencia consolidada en procesos organizativos de base rural y campesina. 2. Experiencia en la proveeduría de productos bajo esquemas colectivos. 3. Precios competitivos con respecto a los competidores. 4. Organización con solvencia financiera para el apalancamiento de negocios de mediano y gran tamaño. 5. Reconocimiento a nivel local y regional. 6. Fuerte articulación con el eslabón primario.	1. Incertidumbre en los precios de compra de la leche por importación de leche y derivados lácteos. 2. Competencia desleal de actores locales, regionales y nacionales.

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

1.9 Estimación de costos

La Asociación de Productores de Leche de Chocontá utiliza el método del costo promedio, aplicando la suma del total de los contos de la operación, que incluye las actividades de recolección, acopio y refrigeración de la leche, así como los asociados a la fabricación de los derivados lácteos para posteriormente, dividirlos por la cantidad de productos comercializados.

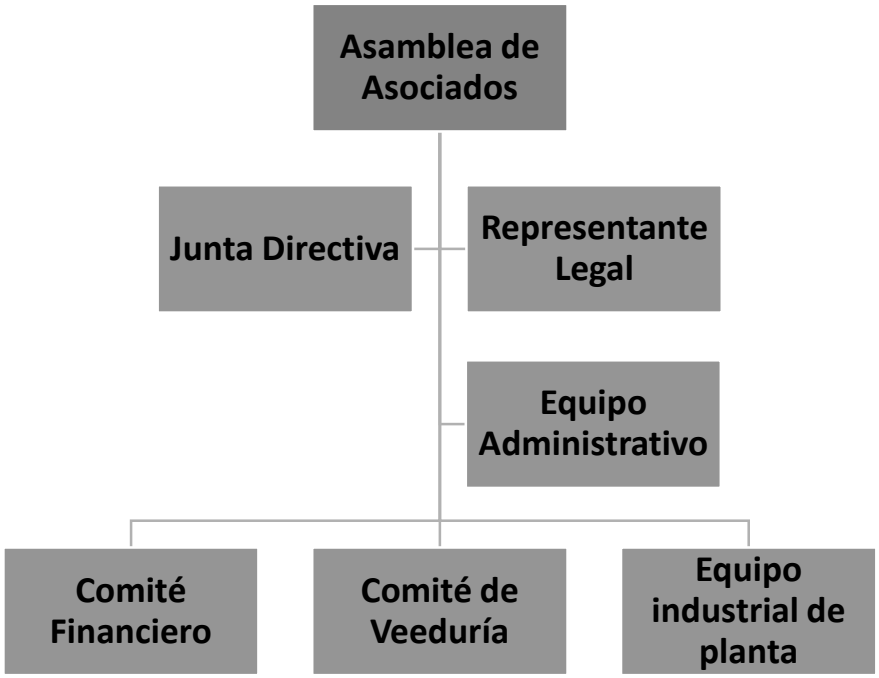
1.10 Fuentes de financiación

Actualmente, el 80% de la operación de APROLECHO se financia a través de recursos propios. Un 10% de la operación se financia a través del pago a crédito a los proveedores manejando un plazo de sesenta días.

El restante 10%, corresponde a créditos que tiene con entidades bancarias formales como son: Banco Agrario y Banco de Bogotá.

1.11 Estructura interna

Figura 1. Estructura organizativa de APROLECHO



Fuente: APROLECHO, 2024

El máximo órgano de decisión de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá, es la Asamblea de Asociados, que tiene la facultad de modificar los estatutos y definir el plan de acción anual.

En su orden de importancia le sigue la Junta Directiva, elegida de manera anual y conformada por los siguientes miembros:

- Presidente, quien a su vez ejerce el cargo de representante legal.
- Vicepresidente
- Fiscal
- Tesorero
- Secretaría
- Vocales – Un número mínimo de tres

El representante legal, quien a su vez preside la Junta Directiva, encargado de ejecutar el plan de acción aprobado por la Asamblea de Asociados y velar por las metas trazadas cada año.

Como soporte de las decisiones APROLECHO cuenta con dos comités asesores que son: el comité financiero quien hace evaluaciones periódicas de los resultados y el comité de

veeduría, que ejerce control sobre las operaciones contables y financieras de la organización.

Por último, se encuentra el equipo de trabajo de la planta conformado por:

- Ingeniero de alimentos
- Jefe de producción
- Operarios
- Conductor

1.12 Indicadores financieros

De manera seguida se presentan algunos indicadores financieros de APROLECHO para el año 2024.

a) Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio\ neto}\ x\ 100$$

$$ROE = \frac{81.466.923}{3.250.000.000}\ x\ 100$$

$$\boldsymbol{ROE = 2,51\%}$$

b) Rentabilidad sobre el activo (ROA)

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activos\ totales}\ x\ 100$$

$$ROA = \frac{81.466.923}{2.750.000.000}\ x\ 100$$

$$\boldsymbol{ROA = 2,96\%}$$

c) Margen de utilidad neta

$$MUN = \frac{Utilidad\ neta}{Ingresos\ totales}\ x\ 100$$

$$MUN = \frac{81.466.923}{11.065.122.468}\ x\ 100$$

$$\boldsymbol{MUN = 0,74\%}$$

d) Razón corriente

$$RC = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$$

$$RC = \frac{950.000.000}{550.000.000}$$

$$\boldsymbol{RC = 1,73}$$

e) Razón de deuda total

$$D/A = \frac{Pasivo\ total}{Patrimonio\ neto} x\ 100$$

$$D/A = \frac{750.000.000}{3.250.000.000} x\ 100$$

$$\boldsymbol{D/A = 23,1\%}$$

f) Valor de la organización. De acuerdo con los balances financieros de 2024, APROLECHO está valorada en aproximadamente 4.050 millones de pesos.

1.13 Aliados comerciales

Actualmente, APROLECHO tiene contratos de proveeduría con las siguientes empresas:

- Lácteos El Pomar
- Pan Pa Ya
- Productos Lácteos Paco
- Alimentos PIPPO S.A.S.
- Conserva y Lácteos de Colombia S.A.S.

1.14 Aliados institucionales

Actualmente, APROLECHO cuenta con alianzas institucionales con las siguientes entidades:

- Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF
- Cárcel Distrital de Varones

En cuanto a gestión con entidades públicas ha recibido recursos y apoyo técnico de:

- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – Programa Alianzas Productivas
- Agencia de Desarrollo Rural – Proyecto Integral de Desarrollo Rural Agropecuario
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo – iNNpulsa Centro de Reindustrialización (ZASCA)
- Gobernación de Cundinamarca

2. Manejo pos cosecha, producción sostenible y buenas prácticas

2.1 Técnicas y equipos de cosecha

APROLECHO no cuenta con tanques satélites localizados en las diferentes veredas. La recolección de la leche la realiza a través de cinco rutas de recolección, con camiones externos contratados que cuentan con tanques en acero inoxidable.

APROLECHO cuenta con un centro de acopio central de leche, dentro del cual se encuentran instalados cinco tanques de enfriamiento con capacidad total, para enfriar 18.000 litros de leche.

2.1 Equipos

Dentro de los equipos para la transformación de la leche, APROLECHO cuenta con:

- Un pasteurizador de placas de 5.000 litros/hora
- Homogenizador
- Tanque para fermentación de leche con capacidad de 2.000 litros
- Tanque para el cuajado de 3.000 litros
- Tanque para el cuajado de 1.500 litros – Dos unidades
- Mesas de desuerado en acero inoxidable – Cuatro unidades
- Hiladora de queso de 4.000 kilogramos
- Prensa hidráulica horizontal para quesos
- Cámara de vacío para empacado – Dos unidades
- Cuartos fríos – Dos Unidades
- Caldera a gas

2.2 Clasificación de la materia prima

A cada uno de los baches de leche de las cinco rutas de recolección, se les realizan pruebas de plataforma, antes del proceso de enfriamiento y/o transformación.

Para esto, APROLECHO cuenta con un laboratorio propio donde se mide:

- Acidez de la leche
- pH
- Contenido composicional
- Prueba de antibióticos

La leche se clasifica en:

- Aprobada para procesamiento
- Aprobada para procesos especiales
- Rechazada por calidad

2.3 Limpieza y desinfección

APROLECHO cuenta con un protocolo y desinfección de instalaciones y equipos, construido por el Ingeniero de Alimentos, que incluye:

- Lavado general de las instalaciones. Antes y después de cualquier proceso.
- Desinfección de las instalaciones. Antes y después de cualquier proceso.
- Lavado de equipos. Antes y después de cualquier proceso.
- Desinfección de equipos. Antes de cualquier proceso.

Adicionalmente, se realizan pruebas de higiene una vez por mes, con un laboratorio externo de:

- Frotis de superficies
- Frotis de manos de personal de planta

De acuerdo con lo establecido en la normatividad, se envía a laboratorio externo una vez por mes un lote de productos.

Para el lavado se utiliza detergente ácido industrial sin olor y la desinfección de hace rotando hipoclorito de sodio y amonio cuaternario de quinta generación.

2.4 Empaque y etiquetado

La totalidad de las etiquetas del portafolio de productos de APROLECHO cumple con los requisitos establecidos por la reglamentación.

La totalidad de los quesos se empacan al vacío.

El detalle del etiquetado de los productos se puede ver en el portafolio anexo a este documento, al igual que los Registro Sanitarios de Alimentos (RSA).

2.5 Almacenamiento

Todos los productos lácteos son almacenados en frio, para lo cual se utilizan dos cuartos fríos que mantienen la temperatura entre 1°C – 3°C

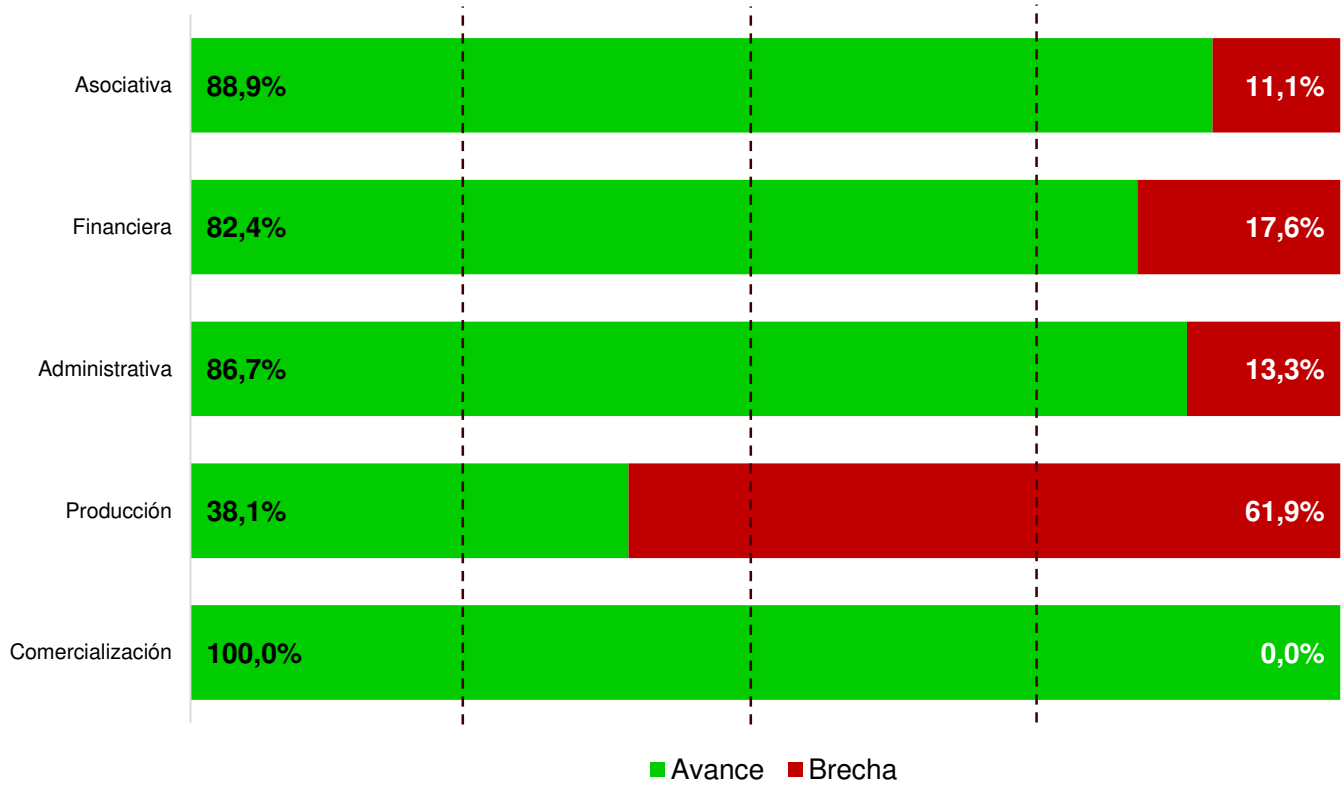
2.6 Transporte y logística

APROLECHO cuenta con un camión refrigerado propio con capacidad de transporte de 3,5 toneladas, con el cual garantiza el mantenimiento de la cadena de frio.

3. Diagnóstico de la organización

La aplicación del instrumento de diagnóstico construido arrojó los siguientes resultados:

Figura 2. Medición de las brechas por componente al aplicar el instrumento diagnóstico a la Asociación de Productores de Leche de Chocontá



Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

Los resultados por componente que se presentan en la gráfica anterior, arrojaron que el área de producción fue la que mayores brechas arrojó, por lo que las actividades del plan de intervención hicieron énfasis espacial en este componente, junto con los de asociatividad y financiero.

3.1 Brechas por componente

De manera seguida se presenta una breve explicación de cada una de las brechas:

Tabla 2. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO

Componente	Brecha
Asociatividad	Inclusión de jóvenes dentro de la Junta Directiva de la organización
Financiero	La organización no cuenta con bienes innmuebles propios. La sede administrativa es en arriendo y las instalaciones donde funciona el acopio y la planta de transformación, están en comodato con el municipio.
Administrativo	Los ejercicios de planeación que realiza la organización sólo se desarrollan con los mimebros de la Junta Directiva y no se cuenta con procesos y mecanismos que incluyan a la base de asociados.
Producción	No cuenta con certificaciones de calidad, ni procesos de conservación.
Comercialización	No tiene brechas relacionadas con los aspectos evaluados.

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

3.2 Actividades propuestas para el cierre de brechas

A partir de las brechas descritas se proponen las siguientes actividades:

Tabla 3. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO

Componente	Brecha
Asociatividad	Promover la participación de los jóvenes en la Junta Directiva de APROLECHO. Sin embargo, el nombramiento de los miembros se realiza en la Asamblea de Socios, la cual está programada para finales del mes de marzo o inicios del mes de abril.
Financiero	Excede el alcance de la intervención
Administrativo	Excede el alcance de la intervención
Producción	Fortalecer la adopción de protocolos de limpieza y desinfección de utensilios que mejoren la calidad higiénica de la leche. Adopción de Buenas Prácticas Ganaderas (BPG). Normatividad y ruta para lograr la certificación. Alimentación, alternativas de manejo de praderas y métodos para la producción de forrajes y su conservación.
Comercialización	No aplica para esta intervención

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

3.3 Plan de fortalecimiento propuesto

Del análisis de las brechas se propone el plan de fortalecimiento acordado con la organización.

Tabla 4. Cronograma de actividades del plan de fortalecimiento propuesto para la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO

Jornada	Sesión	Horario	Aporte	Fecha	Temática
Primera	1ra	08:30 a.m. – 10:30 a.m.	2,0 horas	Enero-2025	Buenas Prácticas Ganaderas **Marco normativo**
	2da	10:30 a.m. – 12:30 p.m.	2,0 horas		Buenas Prácticas Ganaderas **Evaluación de requisitos para certificación**
Segunda	1ra	08:00 a.m. – 10:00 a.m.	2,0 horas	Marzo-2025	Calidad de la leche **Bonificación por calidad de la leche**
	2da	10:00 a.m. – 12:00 p.m.	2,0 horas		Manejo de praderas **Rotación de potreros y ensilaje de maíz y avena**
	3ra	12:00 p.m. – 02:00 p.m.	2,0 horas		Asociatividad **Modelo asociativo y apuesta organizativa APROLECHO**
Tercera	1ra	08:00 a.m. – 10:00 a.m.	2,0 horas	Marzo-2025	Administrativo **Resultados APROLECHO 2024**
	2da	10:00 a.m. – 12:00 p.m.	2,0 horas		Asociatividad **Modelo organizativo y transformación jurídica de APROLECHO**
Cuarta	1ra	09:00 a.m. – 10:00 a.m.	1,0 horas	Abril-2025	Reunión de cierre
TOTAL			15,0 horas		

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

En constancia se firma la propuesta anterior por los intervinientes:

Ricardo Álvarez García
Representante Legal APROLECHO

Iván Eduardo Gamboa Galeano
Ingeniero Agrónomo
Fundación Escala al Desarrollo

PLAN ACCION

Asociación de Productores Agropecuarios - ASOAGROVIVO

Marzo 2025

PLAN DE ACCION

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS - ASOAGROVIVO

OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades organizativas, comerciales y productivas de la Asociación de Productores Agropecuarios ASOAGROVIVO, como actor del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

Objetivo específico: Brindar y apoyar a través de la asistencia técnica, el acompañamiento y el monitoreo, la consolidación de las unidades productivas de productores como actores claves del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

I. GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA

1. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

Fecha diligenciamiento:	31/03/2025
Nombre de la organización	Asociación de Productores Agropecuarios
Representante Legal	Angelica María Forero Mantilla
Cedula de Ciudadanía	52085757
Domicilio	Tenjo - Cundinamarca
Dirección	Finca la Quinta Lote G Vda Guangata
NIT No	901766273-1
Tipo de persona	Jurídica
Email	asoagrovivo@gmail.com
Económica principal:	0 113 - 0 144
Actividad secundaria:	0 144
Otras actividades	4723 - 0 163
Teléfonos	3203932388 - 3118479399

2. BREVE RESEÑA HISTORICA

ASOAGROVIVO es una empresa agropecuaria que surge con sentido social y ambiental, movidos por esta filosofía iniciamos un proceso de búsqueda de los modelos agropecuarios que nos

ayudara cumplir con las premisas de la calidad, asociatividad, productividad, rentabilidad y competitividad; implementado el modelo regenerativo con el uso de herramientas biotecnológicas y bioracionales. es una organización de productores campesinos con domicilio principal en la ciudad de Tenjo Cundinamarca, como una Entidad Sin Ánimo de Lucro ESAL, creada en octubre de 2023, y constituida en persona de naturaleza jurídica en el mismo periodo.

3. OBJETIVOS DE CONFORMACIÓN

Asociación conformada con el objetivo fundamental de contribuir al mejoramiento social, que sume a la solución de la alimentación, con responsabilidad ambiental y precios justos. Nuestras bases son la calidad, el respeto y adecuado manejo de los productos agrícolas y pecuarios en la que ponemos siempre a disposición nuestra experiencia, tecnología, y el gran don de gente de nuestros colaboradores

4. MISION

Promover el desarrollo agropecuario con la implementación de herramienta biotecnológicas y bioracionales para ser rentables, productivos y competitivos; preservando el medio ambiente y la sostenibilidad mejorando la calidad de vida de la población.

5. VISION

Ser una empresa referente de suministro integral al sector agropecuario, por la calidad e innovación en los productos que comercializamos; así como por el asesoramiento a nuestros clientes para una producción sostenible y competitiva con los pilares de la asociatividad.

El equipo de apoyo de la Fundación Escala al Desarrollo, recomienda realizar una revisión y ajustes a la Visión, Misión, Objetivos y Principios de la organización.

6. MERCADO OBJETIVO

Consumidores tradicionales, consumidores de cárnicos de buena calidad, compradores de cárnicos para restaurante, compradores de cárnicos frescos, procesados, y compradores mayoritarios para la atención de segmentos poblacionales en condiciones de vulnerabilidad en la implementación de planes, programas y proyectos gubernamentales, sector privado, no gubernamental y de la cooperación internacional

7. COMERCIALIZACIÓN - MERCADEO

ASOAGROVIVO, tiene como actividad principal el comercio al por menor de carnes, pescados, productos cárnicos y marinos en establecimientos especializados, así como el comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos. También el comercio al por menor de otros productos alimenticios en lugares especializados y el comercio de productos agropecuarios en postcosecha. En la actualidad dispone de puntos especializados de venta en la ciudad de Bogotá, cumpliendo con todos los tramites sanitarios y de funcionamiento. También realiza sacrificio de porcinos y bovinos en plantas de sacrificio autorizadas, alimentos que son empacados, etiquetados y distribuidos para su comercialización en establecimientos especializados y de la organización.

8. ANALISIS FODA

El resultado del diligenciamiento de la matriz DOFA aplicada por el equipo de la Fundación Escala al Desarrollo a la organización Asoagrovivo, es el siguiente:

FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
Experiencia en el sector Posicionamiento en el mercado Reconocimiento ante clientes y proveedores Precios competitivos	Crecimiento de la demanda. Diversificación de productos cárnicos ante la popularización de alternativas proteicas de origen animal. Servicios a restaurantes. Alianzas estratégicas Amplio abanico de aliados potenciales Fuerte presencia de proveedores Ubicación estratégica
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
Dependencia de la oferta de proveedores. Altos costos operativos. Incumplimientos sanitarios y de seguridad alimentaria. Caducidad y perdidas de inventario.	Cambios en las preferencias del consumidor (veganismo). Aumento en precios de insumos. Estrictas regulaciones sanitarias y ambientales. Brotes zoonóticos.

Resistencia al cambio.	Impacto ambiental. Competencia intensa y desleal. Crisis económicas y reducción en el ingreso de los consumidores. Políticas gubernamentales"

Elaboro: Equipo Fundación Escala al Desarrollo

9. ESTIMACION DE COSTOS

Estimar los costos de un negocio de alimentos cárnicos implica considerar una serie de factores, ya que este tipo de empresa tiene tanto costos directos como indirectos. Los costos pueden variar dependiendo del tamaño del negocio, su ubicación, el tipo de productos que ofrece y el mercado al que se dirige. Los costos se dividen en varias categorías: Los porcentajes de inversión operativa del negocio se estiman así:

- 64,2% en compra de carnes de diferentes especies.
- 5% en procesamiento.
- 2% en refrigeración y almacenamiento.
- 15% en salarios del personal.
- 6% en costos de equipos y herramientas.
- 05% en costos de mantenimiento de la infraestructura.
- 0,2% en costos de empaque y etiquetado.
- 1% en costos de transporte y distribución.
- 0,1% en marketing y publicidad.
- 4% en costos operativos generales.
- 2% en costos de seguridad alimentaria y control de calidad.

10. FUENTES DE FINANCIACION Y SU VALOR DE REPRESENTACION PORCENTUAL

1. Financiación interna (ahorros propios o familiares). 5%

2. Microcréditos. 10%

3. Financiación de socios. 35%

4. Proveedores y créditos comerciales. 40%

5. Préstamos bancarios. 10%

11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Junta directiva (5 asociados)

Representante Legal (1 asociado)

Departamento de Producción y Procesamiento

Gerente de Producción (1 asociado)

Carniceros/Operarios (5 integrantes - 1 asociados)

Supervisores de Calidad (1 asociado)

Departamento de Ventas y Marketing

Gerente de Ventas y Marketing (1 asociado)

Vendedores y Representantes (2 trabajadores)

Marketing Digital (contratos por servicios)

Departamento de Logística y Distribución

Gerente de Logística (1 asociado)

Conductores/Reparto (1 contratista)

Departamento Financiero

Director Financiero (1 asociado)

Contadores/Analistas Financieros (1 asociado)

Departamento de Recursos Humanos

Gerente de Recursos Humanos (1 asociado)

Personal de RR.HH. (segun la necesidad del servicio)

12. INDICADORES FINANCIEROS

12.1. **RENTABILIDAD:**

12.1.1. Rentabilidad sobre el Patrimonio.

ROE: utilidad neta/patrimonio neto * 100%

ROE: $ 154.245.615/ $ 2.868.234.113 * 100%

ROE: 5,37%

12.1.2. Rentabilidad sobre los Activo.

ROA: utilidad neta/activos totales*100%

ROA: $ 154.245.615/$1.615.256.818*100%

ROA: 9,54%

12.1.3. Margen de Utilidad Neta.

MUN: utilidad neta/ingresos totales*100%

MUN: $ 154.245.615/$6.128.956.976*100%

MUN: 2,5%

12.2. LIQUIDEZ:

12.2.1. Razón corriente.

RC: activo corriente/pasivo corriente

RC: $1.262.716.118/$660.456.162

RC: 1,91

12.3. SOLVENCIA:

12.3.1. Razón de Deuda Total.

D/A: pasivo total/patrimonio neto*100%

D/A: $550.000.000/$2.868.234.113*100%

D/A: 19,1%

12.5**. VALOR DE MERCADO**:

12.5.1. Valor de la Empresa.

Por información reportada por contaduría de la organización y sus estados financieros, Asoagrovivo está valorada en $4.300 millones de pesos aproximadamente.

13. ALIADOS COMERCIALES

Se identificaron los aliados comerciales derivados del negocio y sus dinámicas de conexión y empatía comercial, así:

1. Proveedores de carne (productores, cebadores, criadores): ubicados en la sabana cundiboyacense y los llanos orientales.

2. Productores de carnes procesadas: que adelantar actividades de industrialización en el distrito capital y zonas aledañas.

3. Distribuidores de productos cárnicos (mayoristas y plataformas de distribución): Como demandantes de bienes generados por la organización.

4. Empresas de maquinarias y equipos: En el suministro y mantenimiento de máquinas y equipos requeridos en las fases de operación.

5. Distribuidores y puntos de venta (Supermercados y tiendas de alimentos, restaurantes y hoteles, plataformas de comercio electrónico): Como fuentes demandantes de bienes al detal y por mayor.

6. Empresas de logística y transporte (servicios de distribución, transportistas refrigerados): organizaciones y empresas eslabonadas que ofertan servicios y bienes.

7. Organizaciones y laboratorios de control sanitario y calidad: Eslabones claves para la operación, calidad y control sanitario.

8. Asesores legales y financieros: actores claves en los cierres de las alianzas comerciales; y financieramente, brindando soporte financiero a todas las transacciones de la organización.

9. Entidades gubernamentales, organismos privados, oenegés y agencias de cooperación: a través de alianzas y convenios de proveeduría de alimentos.

10. Empresas productoras de empaques, etiquetas envases y marquillas: por la elaboración de materiales de comunicación, visibilización y reconocimientos de los productos alimenticios.

11. Empresas de comunicación y publicidad: En el uso de canales de soporte publicitario

14. ALIADOS INSTITUCIONALES

Se reconocieron y recomendaron establecer vínculos y relaciones con los siguientes aliados institucionales, en razón a las oportunidades en beneficios derivados de los vínculos articuladores desde los roles, funciones y competencias:

1. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural: como ente articulador de políticas y financiador de alianzas y apoyo a empresarios rurales.

2. Ministerio de Salud: Como ente articulador y regulador de políticas sanitarias y de salud pública.

3. Bancomercio. 4. Bancóldex: Como agentes financieros a través de préstamos de capital de operación.

5. INVIMA: Como entidad de vigilancia sanitaria y control de calidad en el funcionamiento de la organización, bienes y servicios.

6. INCONTEC: organismo que promueve, desarrolla y guía la aplicación de normas técnicas colombianas a fin de alcanzar el mejoramiento de la calidad. Se recomendó y dejo abierta consideración que la organización más adelante considere adelantar procesos de certificación en normas de calidad, ambiente, salud y seguridad ocupacional, y seguridad de la información, así como otras normas relacionadas con el negocio

7. Cámara de Comercio de Bogotá: Se considero desde la oportunidad de fortalecimiento de capacidades en formación a todos los asociados en temas de habilidades gerenciales y administrativas, liderazgo, trabajo en equipo, entre otros.

8. Asociaciones de productores de carnes (Fedegan, Porkcolombia, entre otros): desde el punto de vista gremial, como organización aliada del sector.

9. Universidades: desde los vínculos académicos, investigativos y extensión, con beneficios muto para las partes.

10. Gremios: articulación gremial al sector comercial y de la producción.

11. Ferias comerciales y exposiciones: Se considero su importancia como vitrina comercial y potencial escenario de ruedas de negocios.

12. SENA: Actor clave para el fortalecimiento de capacidades entre los asociados.

13. Alcaldías municipales y Distritos. 14. Gobernaciones. 15. ICBF. 16. Hogares y Comedores: actores claves dentro del negocio en la dinámica de la demanda de servicios y bienes y aliados potenciales a través de contratos de suministros.

15. INDICADORES OPERATIVOS

La organización al momento del diagnóstico e inicio de las acciones de acompañamiento, no registraba información requerida en el análisis e interpretación de los indicadores operativos. El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo, recomendó a la junta directiva, en adelante, generar datos y registros necesarios para la aplicación en los diferentes indicadores operativos, y así analizar e interpretar el comportamiento de los mismos. El equipo recomendó el uso de los siguientes indicadores:

1. Rendimiento de la canal o la carne:

%RC: peso de la canal después del sacrificio/peso vivo del animal antes de sacrificio*100%

Se recomendó considerar criterios de raza, edad, tipo de animal. En promedio se deben establecer parámetros de normalidad con valores entre el 55 al 75%. Asimismo, adelantar el proceso de recolección de datos. Es un indicador que arroja información en términos porcentuales.

2. **Rotación de inventarios de carne.**

Es el tiempo o ritmo en que se consume y remplaza la carne en el proceso de comercialización.

Se recomendó considerar los ritmos de rotación de inventarios para los diferentes tipos de carnes de res, cerdo y pescado.

%RIC: total kilogramos vendidos/total de kilogramos producidos*100%. Es un indicador porcentual. Es un indicador que debe arrojar datos por encima del 80%. Rotaciones por debajo del 50% ameritan revisiones, dado el hecho que se manejan alimentos de consumo humano regulados por estrictas normas sanitarias y los riesgos de contaminación, además asociado a los altos costos de producción, lo que requiere una rotación rápida de inventarios y capital.

3. Costo de producción por unidad.

Es un indicador que puede arrojar información en términos absolutos y porcentuales. La información permite comparar los costos de producción en unidades de tiempo, producción y realizar comparaciones frente a otras unidades de negocios, como por ejemplo tubérculos, hortalizas, frutas, cerdo, pescado y res. Además, permite obtener información para el análisis de otros indicadores como rentabilidad, ganancias, entre otros. Se recomendó realizar las

comparaciones por unidades de negocios en términos de valores monetarios absolutos y porcentuales.

4. Tasa de desperdicio.

Es un indicador que se expresa en términos porcentuales. Se puede aplicar con datos recolectados antes o después del sacrificio. También puede medir el comportamiento por periodo de tiempo de sacrificio, número de animales sacrificados, entre otros.

En términos generales, el indicador de desperdicio animal se puede construir así:

%DA: peso de animal sacrificado/peso vivo del animal*100%

Se recomendó considerar como elementos claves en el desperdicio al momento del sacrificio, situaciones de ayuno de los animales, transporte estrés, entre otros. Se recomendó tomar como patrón de desperdicio en bovinos el valor del 20%.

NOTA: Referente al siguiente paquete de indicadores, se hizo la socialización de su existencia, mas no se profundizo en los mismos, pues la idea es que la organización defina en su fase de operación los indicadores prioritarios y la pertinencia de los mismos.

5. Tiempo de ciclo de producción. 6. Tasa de producción de carne. 7. Porcentaje de carne de alta calidad. 8. Porcentaje de desperdicio por tipo de corte o sacrificio. 9. Tasa de cumplimiento de normas sanitarias. 10. Capacidad de almacenaje (refrigeración o vitrinas).

11. Porcentaje de satisfacción del cliente (encuestas de satisfacción).

Se recomendó instalar buzones de satisfacción, quejas y reclamos, con los respectivos formatos de diligenciamiento, los cuales deben estar disponibles a todos los clientes, lo cual permite medir el grado de conformidad, inconformidad o satisfacción de los clientes frente a las variables de atención, bienes, entre otros.

12. Tasa de accidentes laborales.

Se recomendó en la organización, la designación de un líder responsable de la política de seguridad en salud y riesgos laborales, el cual sería el encargado de llevar y reporte de accidentes laborales.

II. MANEJO POSTCOSECHA, PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRACTICAS

1. TECNICAS Y EQUIPOS DE COSECHA

El proceso de producción de carnes desde el sacrificio hasta su presentación de las carnes en las vitrinas de comercialización, Asoagrovivo utiliza técnicas y equipos de procesamiento, las cuales se describen a continuación:

TECNICAS EN EL PROCESAMIENTO DE CARNE (ganado y cerdos):

- ✓ Sacrificio y faena (aturdimiento eléctrico): Asoagrovivo sacrifica sus animales bovinos y porcinos en el matadero y frigorífico Guadalupe, el cual opera con plantas modernas y estándares de calidad. El animal una vez pasa al área de sacrificio, es bañado para su limpieza. El aturdimiento y parálisis es mediante la técnica de descarga eléctrica.
- ✓ Técnica de sangrado: El animal es izado para el degollé manual y sangrado y movilizado a través de rieles hasta en las mesas de aluminio y salas de despiece.
- ✓ Despiece y cortes (manual y mecánico y clasificación de cortes): Se hace el retiro manual de la piel, y se hacen la separación de las partes utilizando métodos mecánicos.
- ✓ Eliminación de vísceras y limpieza (extracción y limpieza de vísceras - Lavado y refrigeración): Se hace retiro manual de las vísceras. Las partes utilizadas en los diferentes cortes y las vísceras aprovechables son lavadas con agua limpia y chorros de presión. Luego son refrigeradas o retiradas en carros refrigerados para su transporte a sitios de cortes donde funciona la sede mayorista de Asoagrovivo. Las canales y las vísceras comestibles, son llevadas en carros refrigerados hasta las instalaciones de Asoagrovivo, donde se clasifican y cortan los diferentes tipos de carne, hueso y vísceras para su presentación y comercialización en puntos de ventas.
- ✓ Curado y maduración: Asoagrovivo, es muy poca la cantidad de carne que se somete a procesos de curado, toda vez que la mayoría se distribuye fresca y refrigerada.
- ✓ Embutidos y otros procesados (carne molida, embutidos, chorizos, hamburguesas): Se toman diferentes tipos de carnes, incluyendo carnes separadas del proceso de limpieza, para la preparación de embutidos y chorizos. Asimismo, se preparan y comercializan diferentes tipos de carnes molidas.

2. EQUIPOS.

Los equipos utilizados en el Frigorífico Guadalupe son los siguientes:

- ✧ Equipos de sacrificio y faena (aturdidor eléctrico, sierra para cortes, mesa de faenado).

- Equipos para despiece y corte (Sierra de desposte, cuchillos industriales, máquina de corte de carnes, máquina de deshuesado).
- Equipos de higiene y seguridad alimentaria (máquinas de lavado y desinfección, Sistemas de control de temperatura, desinfectante de ambiente). Además, utilizan rieles de transporte de animales y bandas de transporte de piezas y cortes. Utilizan bombas de presión para el lavado de animales y piezas de cortes. Asimismo, cuentas con bodegas de cuartos fríos.
- Los equipos los cuales utiliza Asoagrovivo para el procesamiento de la carne, son los siguientes:
- Equipos para la logística de transporte (furgones con refrigeradores), para el retiro de las canales del frigorífico Guadalupe hasta su sede de procesamiento.
- Cuchillos, sierras y guantes de mallas metálicas para la limpieza y cortes de carne y huesos.
- Equipos de control de calidad y seguridad alimentaria (termómetros, cuartos fríos) para la conservación de las carnes.
- Equipos de envasado y empaque (máquinas de envasado al vacío, envasadoras automáticas, etiquetadoras) para la presentación de las carnes de primera calidad y atender pedidos de clientes con criterios especiales en el envasado y empaquetado de las carnes
- Equipos para la producción de embutidos (molinos de carne, embutidoras, hornos y ahumadores), para atender segmentos de clientes con solicitudes especiales.
- Equipos para la comercialización (mostradores y vitrinas con sistema de refrigeración, cuchillos, basculas, pesos, máquinas registradoras).

El Equipo de la Fundación Escala al Desarrollo, recomendó llevar un registro de control de calidad, mantenimiento de los diferentes equipos y herramientas utilizados en el proceso.

2. CLASIFICACION Y SELECCIÓN DE PRODUCTOS

1. CLASIFICACION DE PRODUCTOS CARNICOS.

En Asoagrovio la carne es clasificada así:

- Clasificación según el tipo de carne de res (edad, sexo, raza).
- Clasificación carne de cerdo (lomo, costilla, panceta, piernas).
- Clasificación según el tipo de corte (cortes, primarios, secundarios, especiales).

- ✧ Clasificación según el método de preparación (carne fresca, carne congelada, y salada.
- ✧ Clasificación según la calidad (carne de primera, segunda y tercera o baja calidad).

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó llevar registros de control sobre volúmenes de carnes y cortes ofertados y su dinámica de demanda y rotación, a fin de garantizar las existencias de estos bienes en las vitrinas.

2. SELECCIÓN DE PRODUCTOS CARNICOS.

La selección de las carnes en Asoagrovivo se realiza en los cortes y disposición en las vitrinas así:

- ✧ Selección de carnes según el uso final (asados y parrillas, molida y embutidos).
- ✧ Carnes de primera, segunda y baja calidad.

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó llevar registros de control sobre volúmenes de carnes y cortes ofertados y su dinámica de demanda y rotación, a fin de garantizar las existencias de estos bienes en las vitrinas.

3. LIMPIEZA Y PREPARACIÓN

1. LIMPIEZA DE CARNICOS

- ✧ En la sede de Asoagrovivo el procedimiento comprende las siguientes actividades contenidas en el protocolo de limpieza e higiene, así:
- ✧ Inicialmente, la limpieza y desinfección de mesones, equipos y herramientas de trabajo
- ✧ Limpieza inicial de la carne, lo cual comprende la inspección, eliminación de restos orgánicos, y el lavado de la carne con agua limpia.
- ✧ Al finalizar la jornada de trabajo, desinfectado de herramientas y superficies.
- ✧ Limpieza del área de trabajo (higiene d las instalaciones, limpieza de los sistemas de refrigeración, limpieza de mostradores y vitrinas).
- ✧ Desinfección de envases y empaques (materiales de empaque, envase y etiquetado).

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó realizar supervisiones periódicas al inicio y final de las jornadas de preparación y limpieza de áreas de trabajo, equipos, carnes y cortes especiales.

2. PREPARACIÓN DE CARNICOS: PROCEDIMIENTOS Y TECNICAS.

En Asoagrovivo el procesamiento de obtención de cortes y sus clasificaciones, comprende las siguientes técnicas:

- ✓ Despiece y corte de la carne (despiece de la canal, corte y porcionado, clasificación de cortes).
- ✓ Eliminación de impurezas (eliminación de la grasa excesiva, eliminación de cartílagos y tendones).
- ✓ Técnicas de conservación (refrigeración, congelación y salado principalmente).
- ✓ Preparación para productos procesados (carne molida, embutidos)
- ✓ Control de calidad (inspección organoléptica - color, olor, textura al tacto).
- ✓ Higiene personal y manejo de la carne (uso de guantes y ropa protectora, desinfección de manos, uso de desinfectantes autorizados).

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó que esta actividad sea desarrollada por personal capacitado, entrenado y certificado por una entidad como el SENA, puesto que incide en la calidad y presentación de los cortes, reducciones de desperdicios, entre otros.

4. EMPAQUE Y ETIQUETADO

4.1. EMPAQUE DE CÁRNICOS.

Asoagrovivo realiza el envasado, sellado, etiquetado y empaquetado de algunos tipos de carnes y cortes especiales, y otras atendiendo solicitudes de presentación de los clientes. La mayoría de las carnes se comercializan en vitrinas, donde son adquiridas por la clientela. El propósito del empaque obedece a los siguientes criterios:

- ✓ Propósitos del Empaque (protección física, conservación de la calidad, prolongación de la vida útil, facilitación de la distribución y cumplimiento normativo). La mayoría del propósito del empaque corresponde a facilidades en la distribución, cumplimiento de normas y conservación de la calidad,
- ✓ En Asoagrovivo los Tipos de Empaque para Cárnicos, utilizado corresponde a empaque al vacío, y utilizando empaque en plástico.
- ✓ El empaque se hace en sellado hermético, material plástico transparente, visible, y resistente al desgaste.

4.2. ETIQUETADO DE CARNICOS.

En Asoagrovivo el etiquetado obedece a los siguientes propósitos:

- ✓ Suministrar información al consumidor, por cumplimiento regulatorio e identificación del producto).
- ✓ Los elementos comunes en el etiquetado de cárnicos, corresponde a identificación del producto, fecha de caducidad o consumo, número de lote y fecha de elaboración, peso neto, ingredientes y composición, condiciones de conservación, origen del producto.

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó realizar revisiones y mantenimientos periódicos sobre los equipos, a las existencias de insumos requeridos en el proceso; además garantizar que en vitrinas y bodegas, las existencias de carnes selladas, etiquetadas y empacadas garanticen el cumplimiento en los tiempos de suministro, esto en especial para los compromisos de proveeduría en altos volúmenes, lo cual quizás en ocasiones amerite la contratación o requerimiento de personal, el cual debe estar completamente entrenado.

5. ALMACENAMIENTO E INVENTARIOS

En Asoagrovivo, se cumplen las condiciones de almacenamiento de cárnicos, como son temperatura de almacenamiento, refrigeración de carnes frescas, carnes, embutidos y productos procesados, y se mantienen en condiciones de humedad relativa, control de humedad, circulación de aire y ventilación adecuada. Los tipos de almacenamiento y los cuidados son:

- ✓ Se utilizan cámaras frigoríficas y congeladores.
- ✓ Se tiene el cuidado en la prevención de la contaminación cruzada entre las carnes de pescado y pollo principalmente.
- ✓ Además, el manejo de carne procesada y embutidos, se realiza cuidando que se cumpla en condiciones de temperaturas más bajas para embutidos, y usando envases herméticos.
- ✓ Finalmente se realizan inspecciones regulares de productos, revisión de fechas de caducidad y etiquetado.

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo, recomendó, llevar registros documentados de control sobre almacenamiento e inventarios, a fin de garantizar la oferta, perdidas y bajas rotaciones de inventarios.

5.2. Métodos de Control de Inventarios Cárnicos.

Los controles de inventarios de carnes se realizan en forma manual. Asoagrovivo clasifica las carnes por los siguientes criterios:

- ✓ Por tipo de carne: (carnes frescas, carnes procesadas, carnes congeladas).
- ✓ Por estado de conservación: refrigeradas, congeladas, saladas.

6. TRANSPORTE Y LOGISTICA

Transporte de cárnicos

Referente a los criterios y condiciones de transporte de las carnes desde el frigorífico hasta el sitio de distribución o entrega a clientes, una vez revisados y analizados los aspectos de transporte y logística, en Asoagrovivo se realiza bajo las siguientes estrictas condiciones:

- ✓ Condiciones de temperatura controlada
- ✓ Cumplimiento de condiciones de higiene y seguridad alimentaria
- ✓ Limpieza constante de los vehículos de transporte antes y después de cada carga.
- ✓ Cuidando la ocurrencia de eventos de contaminación cruzada
- ✓ Los contenedores deben estar sellados.
- ✓ Cumplimiento de registros de trazabilidad como es la fecha de salida y llegada, temperatura durante el transporte, identificación del transporte.
- ✓ Utilizando vehículos y equipos de transporte (camiones refrigerados, camiones con control de temperatura activa).

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó llevar registros documentados de control de normas de transporte vial para el parque automotor, así como de mantenimiento preventivo, desplazamientos, satisfacción de clientes y proveedores, revisión de documentos de conductores, estados de salud, valoraciones psicológicas periódicas e historial de consumos de alcohol y drogas adictivas e inclusive medicamentos.

Logística

El proceso logístico de transporte de carnes en Asoagrovivo, implica grandes responsabilidades y compromisos, entre los cuales se destacan los siguientes:

- ✓ Planificación de rutas teniendo en cuenta la distancia y tiempo de entrega, condiciones del tráfico y clima, monitoreo en tiempo real
- ✓ Transporte de cárnicos en embalaje adecuado, envases herméticos, materiales aislantes, sellos de seguridad, cajas, y canastas.

- ✓ Bajo el cumplimiento de las consideraciones legales y normativas (regulaciones sanitarias, certificaciones sanitarias, control de plagas en vehículos).

6. PRACTICAS DE PRODUCCIÓN SOSTENIBLE

Las practicas de producción sostenible aplicadas por Asoagrovivo comprende:

- ✓ Manejo Sostenible de los Recursos Naturales: como es el uso eficiente del agua (mejorar la eficiencia en el consumo de agua, uso eficiente de la energía con la implementación de sistemas de iluminación led y equipos de bajo consumo energético.
- ✓ Reducción de las Emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI): aplicando prácticas para reducir la huella de carbono a través de la siembra de árboles y jornadas de reforestación.
- ✓ Mejores condiciones de bienestar animal: lleva implícita las condiciones de cría y manejo en espacios adecuados, bajo condiciones sanitarias, y mínimo estrés animal.
- ✓ Manejo y Uso de Residuos: a través de prácticas de reciclaje y valoración de subproductos, la reducción de residuos alimentarios y la donación a los bancos de alimentos.

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó llevar registros documentados de control sobre la aplicación de políticas ambientales en el ahorro de agua, energía eléctrica, jornadas de reforestación o siembra de árboles, as actividades de reciclaje, entre otras.

8. MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS

En Asoagrovivo la prevención es el primer paso en el control de plagas. Para ello, es fundamental realizar un enfoque integral desde la limpieza de las carnes, las áreas de trabajo, transporte y las instalaciones. Para ello se requiere:

- ✓ Control ambiental (control de la humedad, temperatura controlada).
- ✓ Limpieza y desinfección rigurosa (limpieza frecuente, desinfección de superficies).
- ✓ Monitoreo continuo
- ✓ Inspección regular de las instalaciones.
- ✓ Inspección visual.
- ✓ Control biológico
- ✓ Control químico y uso responsable de pesticidas y químico.

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó llevar registros documentados de control para el manejo integrado de plagas, roedores e insectos.

Asimismo, establecer un protocolo de manejo integrado de plagas, insectos y roedores.

9. RECOMENDACIONES PARA LA GESTION DE RESIDUOS Y DISMINUCIÓN DE PERDIDAS

En el propósito de una mejor gestión de residuos y disminución de perdidas, Asoagrovivo aplica

9.1. Disminución de perdidas:

- Cada día hace una mejor optimización en la producción para reducir las pérdidas
- Propende por mejorar los procesos de corte y procesamiento
- Entrenamiento y capacita al personal
- Ejecuta una planificación en la producción
- Desarrolla un mejor aprovechamiento de la carne, desde la generación de carnes de primera calidad hasta la producción de productos secundarios y subproductos.

9.2. Gestión eficiente de residuos sólidos

Asoagrovivo en su proceso de gestión eficiente de residuos sólidos realiza:

Aplica la separación y clasificación de residuos (clasificación en origen).

Aplica criterios sobre gestión de productos no vendidos (donación de productos cercanos a su vencimiento y transformación en productos procesados)

Realiza actividades de educación y capacitación continua del personal

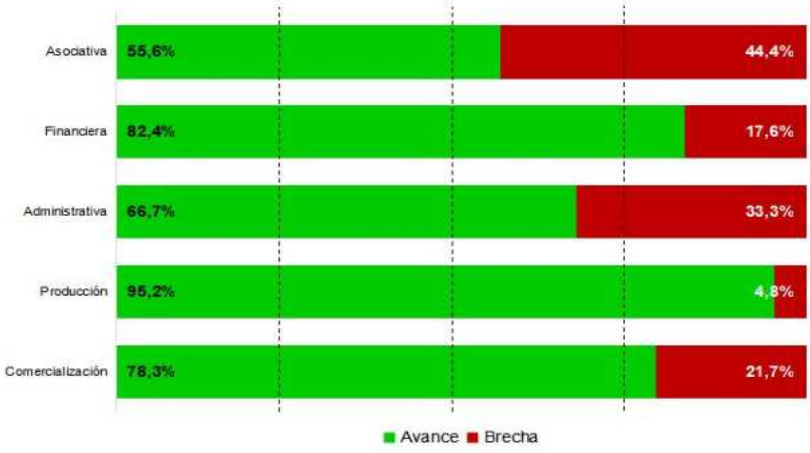
Realiza actividades de capacitación en buenas prácticas de manejo (buenas prácticas de manejo y reducción de desperdicios, y capacitación en la gestión de residuos y el uso adecuado de los recursos).

El equipo de la Fundación Escala al Desarrollo recomendó llevar registros documentados de los procesos de formación, entrenamiento e inducción a todo el equipo de la organización.

DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

1. REPRESENTACION GRAFICA DE RESULTADOS POR DIMENSION

Gráfica de avances y brechas de ASOAGROVIVO de acuerdo a los resultados del instrumento de diagnóstico aplicado



Cálculos: equipo Fundación Escala al Desarrollo

2.DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE

2.1. IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

2.1.1. BRECHAS IDENTIFICADAS POR DIMENSION	2.1.2. DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	La organización no recoge cuota de sostenimiento o sostenimiento. No existen criterios para la inclusión de nuevos socios, garantía de participación de género y relevo generacional
Financiero	La organización requiere mejorar el patrimonio en la adquisición de lote de terreno y establecimientos especializados propios. No obstante, la organización dispone de capital de trabajo.
Administrativo	En el área de gestión no han tendió éxitos en la presentación de perfiles y propuestas proyectos ante las diferentes instancias de convocatorias y solicitudes de créditos asociativos
Producción	No cuenta con certificaciones de calidad y medio ambiente
Comercialización	Requieren fortalecer el equipo soporte que apoye los procesos y la gestión comercial del agronegocio

3. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRA LA BRECHA

Asociatividad	Diseñar y definir entre los asociados mecanismos de aportes de cuotas de afiliación y/o sostenimiento de la organización. Impulsar proyectos a fines a las líneas temáticas de la asociación y fortalecer el capital humano con la vinculación y participación de nuevos socios.
Financiero	Con recursos de cuotas de las afiliaciones y créditos asociativos, comprar establecimientos especializados y lotes de terreno
Administrativo	Contratación de un formulador de proyectos que puedan fortalecer la misionalidad de la organización. Plan de capacitación en formulación de perfiles, iniciativas y proyectos.
Producción	Gestionar ante organismos acreditados, el inicio de procesos de certificación en normas de calidad, SySO y Medio Ambiente
Comercialización	Contratación de equipos de trabajo para el fortalecimiento de la gestión comercial del agronegocio
Otros	Acciones de asistencia técnica, acompañamiento, seguimiento, evaluación y monitoreo.

4.PRIORIZACIÓN PARA EL CIERRE DE BRECHAS

En concertación con el Representante Legal y todos los asociados, se acordó trabajar en el corto, mediano y largo plazo, en los siguientes componentes:

1) Asociatividad - proyectado a garantizar el relevo generacional, la participación de mujeres, nuevos asociados y cuotas de afiliación y sostenimiento.

2) Comercialización - la gestión comercial del agronegocio, el fortalecimiento de capacidades en la formulación y estructuración de propuestas de proyectos y mejora de capacidades y habilidades gerenciales, administrativas y comerciales.

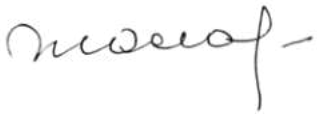
5. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

5.1. PLAN DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

ASOCIATIVIDAD	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No.1	1. Socialización del instrumento diagnóstico de evaluación del Índice de Capacidades Organizativas. 2. Socialización y análisis de resultado en la aplicación del instrumento, 3. Definición consensuada de estrategias y planes de mejora en el corto, mediano y largo plazo para los componentes de evaluación con brechas. 4. Asociatividad. 5. Capital asociado	21-03-25	3
COMERCIALIZACIÓN	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	1. Instancias para la presentación de perfiles, propuestas y proyectos en los diferentes niveles nacionales, privados y la cooperación internacional. 2. Metodologías de presentación. 3. Fuentes de financiación. 4. Etapas en el proceso.	25-03-25	3
Sesión No. 2	1. Habilidades y capacidades gerenciales. 2. Mejora en la gestión comercial. 3. Fortalecimiento de equipo de trabajo para el agronegocio. 4. Plan comercial 5. Buenas practicas	28-03-25	3
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO			EN HORAS
			9

6. NOMBRES Y FIRMAS DE LOS INTERVINIENTES

Por la asociación de productores ASOAGROVIVO	**Por la FUNDACION ESCALA AL DESARROLLO**
ANGELICA MARIA FORERO BENAVIDES	**FRANCISCO MANUEL MACEA ALGARIN**
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	**NOMBRE DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**

	
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE ASOAGROVIVO	**FIRMA DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**

Registros fotográficos

















MERCADOS SOLIDARIOS
Convenio 1383-2024 SDDE

Plan de Fortalecimiento

ASOCIACIÓN DE GANADEROS Y PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE VENECIA - CUNDINAMARCA

Contenido Pag. Antecedentes y objetivo del plan de fortalecimiento

1. Gestión organizacional y administrativa.....
1.1 Datos generales de la organización .....
1.2 Reseña histórica de la organización.....
1.3 Objetivos de la organización.....
1.4 Misión de la organización .....
1.5 Visión de la organización.....
1.6 Mercado objetivo
..... 1.7 Comercialización y mercadeo..... 1.8 Análisis de Debilidades – Oportunidades – Fortalezas y Amenazas ..... 1.9 Estimación de costos..... 1.10 Fuentes de financiación..... 1.11 Estructura interna .....
1.12 Indicadores financieros.....
1.13 Aliados comerciales.....
1.14 Aliados institucionales .....

2. Manejo pos cosecha, producción sostenible y buenas prácticas .....
2.1 Técnicas y equipos de cosecha.....
2.2 Clasificación de la materia prima.....
2.3 Limpieza y desinfección.....
2.4 Manejo integrado de plagas.....

3. Diagnóstico de la organización .....
3.1 Brechas por componente .....
. 3.2Actividades propuestas para el cierre de brechas .....
3.3 Plan de fortalecimiento propuesto.....

PLAN DE ACCIÓN

ASOCIACIÓN DE GANADEROS Y PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE VENECIA CUNDINAMARCA

OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades organizativas, comerciales y productivas, de la Asociación de ganaderos y productores agropecuarios de Venecia Cundinamarca, como actor del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

Objetivo específico: Brindar y apoyar a través de la asistencia técnica, el acompañamiento y el monitoreo, la consolidación de las unidades productivas de productores como actores claves del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

I. GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA

1. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

Nombre de la Organización	**Asociación de ganaderos y productores agropecuarios de Venecia Cundinamarca**		**Sigla**	**CAPROLAVE**
Documento de Identificación	**NIT**	**Número**	**900735450-0**	
Departamento	**Cundinamarca**	**Municipio**	**Venecia**	
Producto(s)	**Café procesado (fragancia valenciana), aguacate Hass, banano pintón, limón Tahití, tomate de árbol, guayaba, lulo, leche, yogurt, queso campesino, plátano, habichuela, naranja común, tomate larga vida, pepino de guiso, mandarina arrayana, huevos “A” y “AA”.**			
Nombre del Representante Legal	**Aurora Mejía**		**Número de Identificación**	**1074576159**
Correo Electrónico	**cacprolave@hotmail.com**		**Teléfono de contacto**	**3132329198**

2. BREVE RESEÑA HISTORICA

La Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia (CAPROLAVE) fue fundada con el propósito de reunir a los ganaderos y productores agropecuarios de la región de Venecia, Cundinamarca, para fortalecer sus capacidades productivas, mejorar las condiciones de vida de sus miembros y promover el desarrollo económico de la zona. CAPROLAVE ha sido un pilar fundamental para los agricultores y ganaderos locales, facilitando el acceso a nuevas tecnologías, mercados y capacitaciones en prácticas agrícolas y ganaderas sostenibles.

3. OBJETIVOS

La **Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia, Cundinamarca**, como entidad sin ánimo de lucro dedicada al desarrollo agropecuario en la región, tiene como objetivos fundamentales:

1. **Fomentar la producción agropecuaria sostenible**: Promover prácticas agrícolas y ganaderas que sean ambientalmente responsables, económicamente viables y socialmente justas.

2. **Capacitación y asistencia técnica**: Brindar formación continua a los asociados en técnicas modernas de producción, manejo de cultivos y ganado, así como en aspectos administrativos y financieros.

3. **Comercialización de productos**: Facilitar el acceso a mercados para los productos agropecuarios de los asociados, incluyendo la organización de ferias y eventos comerciales.

4. **Gestión de recursos y proyectos**: Buscar y administrar recursos financieros para el desarrollo de proyectos productivos, sociales y ambientales que beneficien a los miembros de la asociación.

5. **Representación gremial**: Defender los intereses de los productores ante entidades gubernamentales y privadas, promoviendo políticas públicas que favorezcan el sector agropecuario.

6. **Mejora de la calidad de vida**: Implementar programas que contribuyan al bienestar social, económico y cultural de los asociados y sus familias.

4. MISION

La Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia (CAPROLAVE) tiene como misión promover el desarrollo sostenible de los ganaderos y productores agropecuarios de la región, a través de la asociación y el trabajo en conjunto.

5. VISION

Ser en el futuro una organización líder en el fortalecimiento y la transformación del sector agropecuario de Venecia y sus alrededores, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y el bienestar de sus miembros.

6. MERCADO OBJETIVO

- **Productores agropecuarios locales**: En el municipio de Venecia existen aproximadamente mil reses distribuidas en cerca de cien fincas, lo que indica una base significativa de productores ganaderos. La asociación trabaja directamente con estos productores para mejorar sus prácticas y facilitar el acceso a mercados más amplios.

- **Comunidades rurales organizadas**: Venecia cuenta con una Zona de Reserva Campesina que abarca el 70% del municipio, incluyendo veredas como Palmar Alto, Las Mercedes y Santa Bárbara. En esta zona habitan 259 familias campesinas dedicadas al cultivo de maíz, arveja, aguacate, frutas y la cría de ganado vacuno, caprino y aves de corral. La asociación se enfoca en apoyar a estas comunidades en su desarrollo agropecuario.

- **Mercados institucionales y comerciales**: A través de la organización de ferias comerciales y la facilitación de procesos de movilización de ganado, la asociación busca conectar a los productores con compradores de toda la región de Cundinamarca. Estas ferias se realizan el tercer domingo de cada mes, promoviendo la comercialización directa entre productores y consumidores.

- **Entidades gubernamentales y programas de apoyo**: La asociación también busca establecer alianzas con entidades como la Secretaría de Agricultura de Cundinamarca y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) para acceder a recursos y programas que fortalezcan la producción agropecuaria y mejoren las condiciones de vida de los productores

7. COMERCIALIZACIÓN - MERCADEO

La **Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia, Cundinamarca** implementa estrategias de comercialización y mercadeo enfocadas en fortalecer la producción local, mejorar el acceso a mercados y promover el desarrollo económico y social del municipio. A continuación, se detallan las principales acciones en este ámbito:

- Ferias Ganaderas Mensuales: La asociación organiza ferias ganaderas el tercer domingo de cada mes, en colaboración con la Alcaldía de Venecia y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). Estas ferias permiten a los productores comercializar su ganado de manera directa con compradores de toda la región de Cundinamarca. Para facilitar el proceso, se ha implementado un sistema ágil para la expedición de guías de movilización y el registro de vacunación, cumpliendo con los requisitos sanitarios establecidos por el ICA
- Festival Agroturístico y Cultural del Agua: Este evento anual, realizado del 8 al 11 de noviembre de 2024, combina actividades culturales y agropecuarias para promover los productos locales. Durante el festival, se llevan a cabo concursos de vacas lecheras, toros, terneraje y música campesina, además de una feria ganadera que atrae a productores y compradores interesados en el sector agropecuario
- Zona de Reserva Campesina y Producción Local: La nueva Zona de Reserva Campesina en Venecia abarca el 70% del municipio e incluye 259 familias campesinas dedicadas al cultivo de maíz, arveja, aguacate, frutas, así como a la cría de ganado vacuno, caprino y aves de corral. Esta zona favorece la producción agropecuaria sostenible y la comercialización de productos locales en mercados regionales

8. ANALISIS FODA

Tabla 1. Matriz DOFA de CAPROLAVE

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Bajo acceso a tecnología y maquinaria moderna. Canales de distribución limitados. Deficiencias en formación empresarial y digital. Alta dependencia de recursos externos. Infraestructura rural insuficiente (vías, acopios).	Acceso a programas gubernamentales de apoyo agropecuario. Crecimiento del mercado de productos locales y sostenibles. Posibles alianzas con cooperativas o el sector privado. Turismo agroturístico como estrategia de valor agregado. Digitalización para mejorar ventas y visibilidad.
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
Organización comunitaria consolidada. Ferias ganaderas mensuales con reconocimiento institucional. Ubicación estratégica en zona rural productiva. Apoyo del ICA, Alcaldía y Gobernación. Diversificación en producción: ganadería, agricultura y avicultura.	Inestabilidad en precios del mercado agropecuario. Impactos del cambio climático sobre cultivos y ganado. Inseguridad jurídica en la tenencia de tierras. Competencia con grandes productores. Enfermedades animales y regulaciones sanitarias estrictas.

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2025

9. ESTIMACIÓN DE COSTOS

Tabla 2. Estimación de costos de CAPROLAVE

Categoría	Actividad específica	Costo estimado anual
Administrativos	Personal administrativo, servicios públicos	$15.000.000 – $25.000.000
Ferias ganaderas mensuales	Logística, transporte, alquiler de espacio, ICA	$12.000.000 – $20.000.000
Asistencia técnica	Contratación de agrónomos, veterinarios, capacitaciones	$8.000.000 – $15.000.000
Proyectos productivos	Compra de insumos, semillas, equipos menores	$20.000.000 – $40.000.000
Comunicación y mercadeo	Publicidad, redes sociales, impresos	$3.000.000 – $6.000.000
Mantenimiento de infraestructura	Corrales, oficinas, centro de acopio	$5.000.000 – $10.000.000
Transporte y logística	Fletes, transporte para ferias o capacitación	$6.000.000 – $10.000.000
Eventos y ferias especiales	Festival del Agua, actividades promocionales	$10.000.000 – $15.000.000
Otros gastos operativos	Imprevistos, legal, permisos, registros sanitarios	$5.000.000 – $8.000.000

Fuente: Caprolave, 2025

Total, estimado anual $84.000.000 - $149.000.000

10. FUENTES DE FINANCIACION

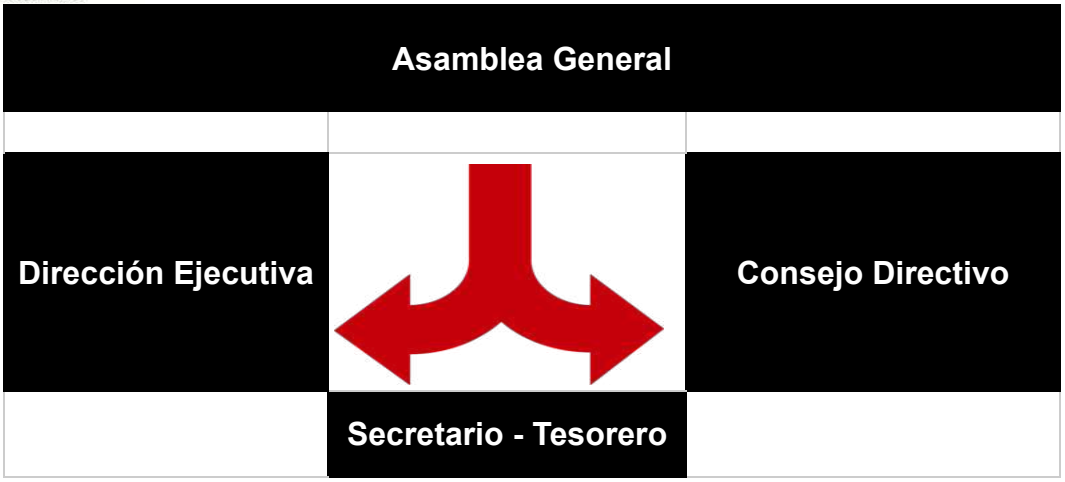
Cuotas de los asociados

- Los miembros de la asociación al contribuir económicamente mediante cuotas mensuales o anuales. Este ingreso es fundamental para el funcionamiento de la asociación y financia actividades administrativas y operativas.

Ingresos por comercialización

- **Ventas directas** en ferias ganaderas, mercados y eventos, donde los productores de la asociación venden sus productos (carne, leche, vegetales)

11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



*La **Asamblea General** es el órgano supremo de la asociación, compuesto por todos los miembros activos. Se encarga de tomar decisiones clave y aprobar las políticas de la organización.*

En su orden de importancia le sigue la Junta Directiva, elegida de manera anual y conformada por los siguientes miembros:

- **Presidente: Aurora Mejía**
- **Vicepresidente: Lida Camacho**

El representante legal, quien a su vez preside la Junta Directiva, encargado de ejecutar el plan de acción aprobado por la Asamblea de Asociados y velar por las metas trazadas cada año.

- INDICADORES FINANCIEROS

Margen de Comercialización

- (Ingresos por ventas – Costos de ventas) / Ingresos por ventas × 100

Ejecución Presupuestal

- (Gasto Real / Presupuesto Aprobado) × 100

Nivel de Endeudamiento

- (Pasivo Total / Activo Total) × 100

Costo Promedio por Asociado

- Gastos Totales / Número de Asociados

Porcentaje de Autosostenibilidad

- (Ingresos Propios / Gastos Totales) × 100

ALIADOS COMERCIALES

- Agricultores de zonas de Cundinamarca
- Corabastos (mayoristas y plataformas de distribución).
- Distribuidores y puntos de venta (Supermercados y tiendas de alimentos, restaurantes y hoteles, plataformas de comercio electrónico).
- Entidades gubernamentales, organismos privados, oenegés y agencias de cooperación.

ALIADOS INSTITUCIONALES

- 1. Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural.
- 2 Sena
- 3. cámara de comercio
- 4. agencia de comercialización
- 5. ADR
- 6. Corabastos
- 7. Agencia de comercialización.

MANEJO POSTCOSECHA, PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRACTICAS

TECNICAS Y EQUIPOS DE COSECHA

Las técnicas postcosecha que usa la Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia, Cundinamarca permite conservar la calidad de los productos agropecuarios desde el momento de su recolección hasta que llegan al consumidor o se transforman. Incluyen limpieza, selección, almacenamiento, empaque, conservación y transporte.

TECNICAS EN EL PROCESAMIENTO

- Clasificación y selección: Separar productos por tamaño, madurez o daños.
- Limpieza y desinfección: Eliminación de tierra, plagas o residuos.
- Uso de agua potable y productos inocuos para alimentos.
- EQUIPOS.
- Jardinera manual
- Elementos de protección personal
- Tijeras
- Cuchillos
- Cestas
- Cubos
- Canastos

2. CLASIFICACION Y SELECCIÓN DE PRODUCTOS

- Tamaño y peso
  Se separan los productos grandes, medianos y pequeños.

- Color y madurez
  Se clasifican según su grado de maduración (verde, óptimo, sobre maduro).

- Condiciones físicas
  Se eliminan productos con daños, golpes, pudrición o presencia de plagas.

- Humedad (Habichuela)
  Clasificación según nivel de secado, que afecta su almacenabilidad.

1. SELECCIÓN DE PRODUCTOS

Categoría	Características
Primera	Grano seco, uniforme, sin impurezas
Segunda	Grano mixto, algo quebrado o de menor tamaño
Descarte	Grano mohoso, con insectos o piedras

2. LIMPIEZA Y PREPARACIÓN

1. LIMPIEZA

1.1. Mediante el tamizaje se separan los granos partidos y más pequeños.
1.2. Se hace selección manual se retiran impurezas como piedras o granos dañados
1.3. Se empaca en costales de 50 kilos
1.4. Sumergen las hortalizas o las frutas en agua limpia, proceso usado en el café

7. MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS

El Manejo Integrado de Plagas (MIP) es un enfoque sostenible y estratégico que combina diferentes métodos para prevenir, monitorear y controlar las plagas de cultivos, con el menor impacto ambiental y económico posible. Para la Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia, Cundinamarca, implementar el MIP es clave para garantizar productos agrícolas sanos, seguros y competitivos.

Rotación de cultivos, siembra en épocas adecuadas, eliminación de residuos, uso de variedades resistentes.

Se usan químicos en la aplicación controlada y selectiva de agroquímicos, cuando es estrictamente necesario y según el umbral. Usar productos registrados y compatibles con la salud humana y ambiental (mencionan la asociación que ellos evitan usar los de etiqueta roja y los reemplazan por ajo, cal y otros productos naturales)

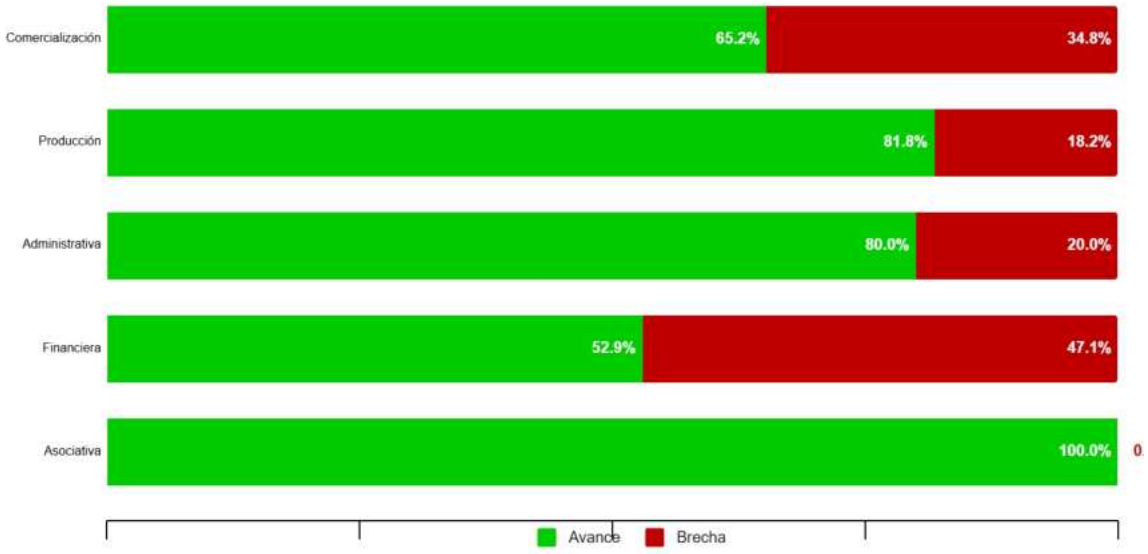
8. RECOMENDACIONES PARA LA GESTION DE RESIDUOS Y DISMINUCIÓN DE PERDIDAS

- Diagnóstico de residuos: Se Identifican los tipos y cantidades de residuos generados en las actividades agrícolas y postcosecha. Se hace un taller donde ellos indican cuales serían sus compromisos a 3 meses.

- En diferentes fincas se ven mejoras en la gestión de residuos orgánicos: Promoviendo la creación de compost a partir de residuos orgánicos para utilizar en los cultivos o comercializar como fertilizante. (caso de la familia Mejía que a partir del orín de cerdo crean gas)

DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

1. REPRESENTACION GRAFICA DE RESULTADOS POR DIMENSION



Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

2. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE

2.1. IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

Tabla 2. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la Asociación de Ganaderos y agricultores de Venecia CAPROLAVE

COMPONENTE	BRECHA
ASOCIATIVIDAD	Inclusión de Jóvenes dentro de la organización
FINANCIERO	La organización no cuenta con bienes inmuebles propios. Se reúnen en casa de la Representante legal.
ADMINISTRATIVO	Los ejercicios de planeación que realiza la organización se desarrollan con miembros de la Junta Directiva y pocos asociados que participan.
PRODUCCION	No cuenta con buenas prácticas y las certificaciones del ICA, aunque ellos las ven como importantes no las realizan por falta de tiempo
COMERCIALIZACIÓN	Actualmente no cuentan con un equipo de soporte que apalanque la comercialización de los productos, por lo que están a merced de los asociados que apoyan las iniciativas

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

1. Actividades propuestas para el cierre de brechas A partir de las brechas descritas se proponen las siguientes actividades:

Tabla 3. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la Asociación de Ganaderos y agricultores de Venecia CAPROLAVE

COMPONENTE	BRECHA
ASOCIATIVIDAD	Promover la participación de los Jóvenes en la asociación, mediante capacitaciones enfocadas a tecnologías diferenciales.
FINANCIERO	Excede el alcance de la intervención
ADMINISTRATIVO	Realizar convocatoria abierta donde los asociados encuentre provechosas las reuniones, de igual manera es un trabajo interno que realiza la organización
PRODUCCION	Implementar buenas prácticas de limpieza y recolección de sus productos Realizar capacitaciones enfocadas a las BPA Promover los cursos que realizan entidades como en SENA en el municipio con el fin de garantizar los alimentos que están distribuyendo
COMERCIALIZACIÓN	Promover dentro de la jerarquía un comité que apoye la comercialización, distribución de los alimentos a las diferentes actividades que realizan

2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

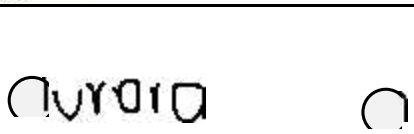
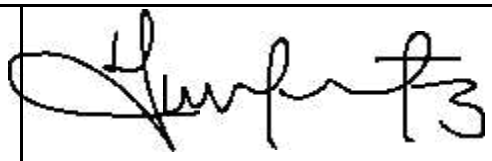
2.1. PLAN DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

CRONOGRAMA	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No.1	1. Socialización del instrumento diagnóstico de evaluación del Índice de Capacidades Organizativas. 2.Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad) 3. Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	27-12-2024	5
Sesión No. 2	1. Gestión comercial y mercadeo 2. Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	12-02-2015	8
Sesión No. 3	1. Aprender Haciendo 2. Cierre	03-03-2015	5

TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO	EN HORAS
	18

3. NOMBRES Y FIRMAS DE LOS INTERVINIENTES

Por la asociación de productores CAPROLAVE	**Por la FUNDACION ESCALA AL DESARROLLO**
AURORA MEJIA	**GINA PAOLA CEREZO**
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	**NOMBRE DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**

	
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE CAPROLAVE	**FIRMA DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**

Plan de Fortalecimiento

Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER

Contenido Pág. Antecedentes y objetivo del plan de fortalecimiento

1. Gestión organizacional y administrativa.....
1.1 Datos generales de la organización .....
1.2 Reseña histórica de la organización.....
1.3 Objetivos de la organización.....
1.4 Misión de la organización .....
1.5 Visión de la organización.....
1.6 Mercado objetivo .....
1.7 Comercialización y mercadeo.....
1.8 Análisis de Debilidades – Oportunidades – Fortalezas y Amenazas .....
1.9 Estimación de costos.....
1.10 Fuentes de financiación.....
1.11 Estructura interna .....
1.12 Indicadores financieros.....
1.13 Aliados comerciales.....
1.14 Aliados institucionales .....

2. Manejo pos cosecha, producción sostenible y buenas prácticas .....
2.1 Técnicas y equipos de cosecha.....
2.2 Clasificación de la materia prima.....
2.3 Limpieza y desinfección.....
2.4 Empaque y etiquetado.....
2.5 Almacenamiento e inventarios.....
2.6 Transporte y Logística.....
2.7Manejo integrado de plagas.....

3. Diagnóstico de la organización .....
3.1 Brechas por componente .....
3.2 Actividades propuestas para el cierre de brechas .....
3.3 Plan de fortalecimiento propuesto.....

PLAN DE ACCIÓN

Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER

OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades organizativas, comerciales y productivas de la Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER como actor del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

Objetivo específico: Brindar y apoyar a través de la asistencia técnica, el acompañamiento y el monitoreo, la consolidación de las unidades productivas de productores como actores claves del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

I. GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA

1. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

Nombre de la Organización	**Asociación Colombiana de Frutas y Verduras**		**Sigla**	**ASOCOLFRUVER**
Documento de Identificación	**NIT**	**Número**	**901358343-7**	
Departamento	**BOYACA**	**Municipio**	**NUEVO COLON**	
Producto(s)	**Pera, Manzana, Durazno, Ciruela, Cebolla Cabezona, Cebolla Junca, Papa, Papa Criolla, Cilantro, Zanahoria, Habichuela y Tomate**			
Nombre del Representante Legal	**Ignacio Gómez**		**Número de Identificación**	**4182875**
Correo Electrónico	**acfvasocolfruver@gmail.com**		**Teléfono de contacto**	**3148796140**

2. BREVE RESEÑA HISTORICA

La Asociación Colombiana de Frutas y Verduras (ASOCOLFRUVER) es una organización gremial y agroempresarial que representa los intereses de los productores.

ASOCOLFRUVER agrupa a productores del municipio de Nuevo Colón, Boyacá, y trabaja en la promoción de una alimentación sana, la reducción del impacto ambiental y la conexión entre las culturas rural y urbana. Además, se enfoca en rescatar la diversidad alimentaria y mejorar los precios para los productores locales.

La organización también se dedica a la transformación y comercialización de productos agrícolas, buscando fortalecer la competitividad del sector hortofrutícola en Colombia. A través de su labor, ASOCOLFRUVER contribuye al desarrollo económico y social de la región, promoviendo prácticas agrícolas sostenibles y fomentando la integración de los productores en los mercados nacionales e internacionales.

En resumen, ASOCOLFRUVER desempeña un papel crucial en el fortalecimiento del sector hortofrutícola colombiano, apoyando a los productores en su desarrollo y en la mejora de sus condiciones de vida, al mismo tiempo que promueve la sostenibilidad y la diversidad alimentaria.

3. OBJETIVOS

El objetivo principal de la Asociación Colombiana de Frutas y Verduras (ASOCOLFRUVER) es lograr el desarrollo integral de la producción agrícola, transformación y comercialización de frutas y verduras dentro de esquemas de competitividad, globalización de la economía y desarrollo sostenible.

ASOCOLFRUVER se enfoca en promover una alimentación sana, reducir el impacto ambiental, conectar la cultura rural y urbana, y rescatar la diversidad alimentaria, contribuyendo al fortalecimiento del sector hortofrutícola en Colombia

4. MISION

Promover el desarrollo sostenible del sector agropecuario en el Meta, brindando apoyo técnico, logístico y comercial a los pequeños productores agrícolas. A través de la implementación de buenas prácticas agrícolas, el acceso a mercados y la innovación en productos agroindustriales, buscamos mejorar la calidad de vida de nuestros asociados y contribuir al fortalecimiento de la economía rural.

5. VISION

Ser una asociación líder en la producción y comercialización de productos agrícolas en Colombia, reconocida por su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación. Aspiramos a consolidarnos como un referente en la exportación de nuestros productos, expandiendo nuestra presencia en mercados nacionales e internacionales, garantizando el crecimiento y bienestar de nuestros productores.

6.MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo de la Asociación Colombiana de Frutas y Verduras (ASOCOLFRUVER) está compuesto por diversos actores dentro de la cadena agroalimentaria, tanto a nivel nacional como internacional. Su enfoque se centra en fortalecer el sector hortofrutícola colombiano y promover el consumo de frutas y verduras.

1. **Productores agrícolas**: ASOCOLFRUVER agrupa a los productores del municipio de Nuevo Colón, Boyacá, y trabaja en la promoción de una alimentación sana, la reducción del impacto ambiental y la conexión entre las culturas rural y urbana.

2. **Consumidores urbanos**: Se enfoca en zonas urbanas de las principales ciudades del país, buscando satisfacer la necesidad de cercanía que demandan los clientes. Más que el precio, lo que prima para quienes se especializan en vender frutas y verduras son los valores agregados: la buena presentación del producto, la asesoría de los vendedores que se especializan en la manipulación de los alimentos y la garantía de que la oferta proviene de producciones limpias para cumplir con la expectativa 'saludable'.

3. **Mercados internacionales**: ASOCOLFRUVER también busca posicionar las frutas y verduras colombianas en mercados internacionales, promoviendo la exportación de productos

diferenciados y de alta calidad.

4. **Instituciones gubernamentales y educativas**: Colabora con entidades como el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Salud para fomentar el consumo de frutas y verduras en la población colombiana.

7. COMERCIALIZACIÓN - MERCADEO

ASOCOLFRUVER implementa diversas estrategias para fortalecer la comercialización de sus productos:

- **Participación en Ferias y Eventos Agropecuarios**: La asociación participa activamente en eventos como Agro expo, donde exhibe sus productos y establece contactos con potenciales compradores y aliados comerciales.

- **Promoción de la Alimentación Saludable**: A través de su lema "Del campo a su casa", ASOCOLFRUVER enfatiza la importancia de consumir productos frescos y saludables, conectando directamente a los productores con los consumidores urbanos.

- **Desarrollo de Productos Transformados**: Además de la venta de productos frescos, la asociación trabaja en la transformación de frutas y verduras para ofrecer productos de valor agregado, ampliando así su oferta comercial.

- **Fortalecimiento de la Cultura Empresarial Rural**: ASOCOLFRUVER fomenta una cultura de empresarismo rural, capacitando a los productores en aspectos técnicos y comerciales para mejorar la calidad y competitividad de sus productos

8. ANALISIS FODA

Tabla 1. Matriz DOFA de CAMPOMETA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
a. Falta de tecnología en la producción: Todo el proceso de cultivo es manual, lo que puede limitar la eficiencia y producción a gran escala. b. Dependencia de transporte externo: La logística de distribución depende de transportistas de la región, lo que puede generar costos adicionales e imprevistos. c. Falta de socios comerciales estables: Dependencia de clientes específicos como el ICBF, sin alianzas comerciales consolidadas. d. Infraestructura limitada para procesamiento: No cuentan con una bodega equipada con tecnología avanzada para procesar grandes volúmenes de productos.	a. Tendencia hacia el consumo saludable: Aumento de la demanda de productos naturales y snacks saludables en el mercado. b. Crecimiento de la agroindustria: Potencial para agregar más valor a los productos con nuevas líneas de transformación. c. Acceso a mercados nacionales e internacionales: Posibilidad de exportación y expansión de clientes fuera de Cundinamarca y Meta. d. Apoyo gubernamental y financiamiento: Disponibilidad de programas de apoyo al agro que pueden ayudar en la tecnificación y financiamiento. e. Convenios con Cadenas de supermercados, Alianzas con productores
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
a. Experiencia en el sector: Más de 15 años en el mercado, lo que brinda credibilidad y conocimiento en la producción agrícola. b. Variedad de productos: Producción Pera, Manzana, Durazno, Ciruela, Cebolla Cabezona, Cebolla Junca, Papa, Papa Criolla, Cilantro, Zanahoria, Habichuela y Tomate c. Buenas prácticas agrícolas: Cultivo 100% manual con estándares de calidad, garantizando un producto natural y saludable. d. Facturación Electrónica, logística, Variedad de productos	a. Competencia con grandes empresas: Empresas con mayor capacidad de producción y distribución pueden dificultar la competitividad. b. Variabilidad en precios del mercado: Los precios de los productos agrícolas pueden fluctuar, afectando la rentabilidad. c. d. Factores climáticos y ambientales: Fenómenos naturales pueden impactar negativamente la producción y la calidad del cultivo. e. Burocracia y regulaciones: Trámites complejos para obtener certificaciones, permisos y acceso a financiamiento pueden retrasar el crecimiento.

	f. Dependencia de insumos externos: Posible aumento en los costos de semillas, fertilizantes y otros insumos esenciales. g. Certificación del cien por ciento de las unidades productivos en B.P.A

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2025

9. ESTIMACIÓN DE COSTOS

Tabla 2. Estimación de costos de ASOCOLFRUVER



CUENTA NO.	DESCRIPCIÓN	CC./NIT			NUEVO SALDO		
1	ACTIVOS						
11	EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO						
13	INVENTARIOS						
1540	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES						80.964.094
164010	RETENCION EN LA FUENTE				35.985.958		
16401001	RETE FUENTE RENTA POR COMPRAS			35.985.958			
164095	OTROS IMPUESTOS				24.978.436		
16409502	ASOHOFRUCOL 1%			24.978.436			
	ASOHOFRUCOL	830011509	24.978.436				
1660	OTRAS CUENTAS POR COBRAR						24.241.380
166035	CUENTAS POR COBRAR DE TERCEROS				24.241.380		
16603501	CUENTAS POR COBRAR DE TERCEROS			24.241.380			
17	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO						
1705	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO						17.306.635
170520	CANASTILLAS Y BANDEJAS				2.320.000		
17052004	CANASTILLAS			2.320.000			
170545	MAQUINARIA Y EQUIPO				11.587.500		
17054502	MOTOAZADA			5.000.000			
17054503	BASCULA			1.030.000			
17054506	PORTATIL			1.999.000			
17054507	GATO ESTIBADOR HIBRAULICO			1.770.500			
17054508	ESTIBAS			1.071.000			
170555	BICIFABRICA				3.398.135		

Fuente: Asocolfruver, 2025

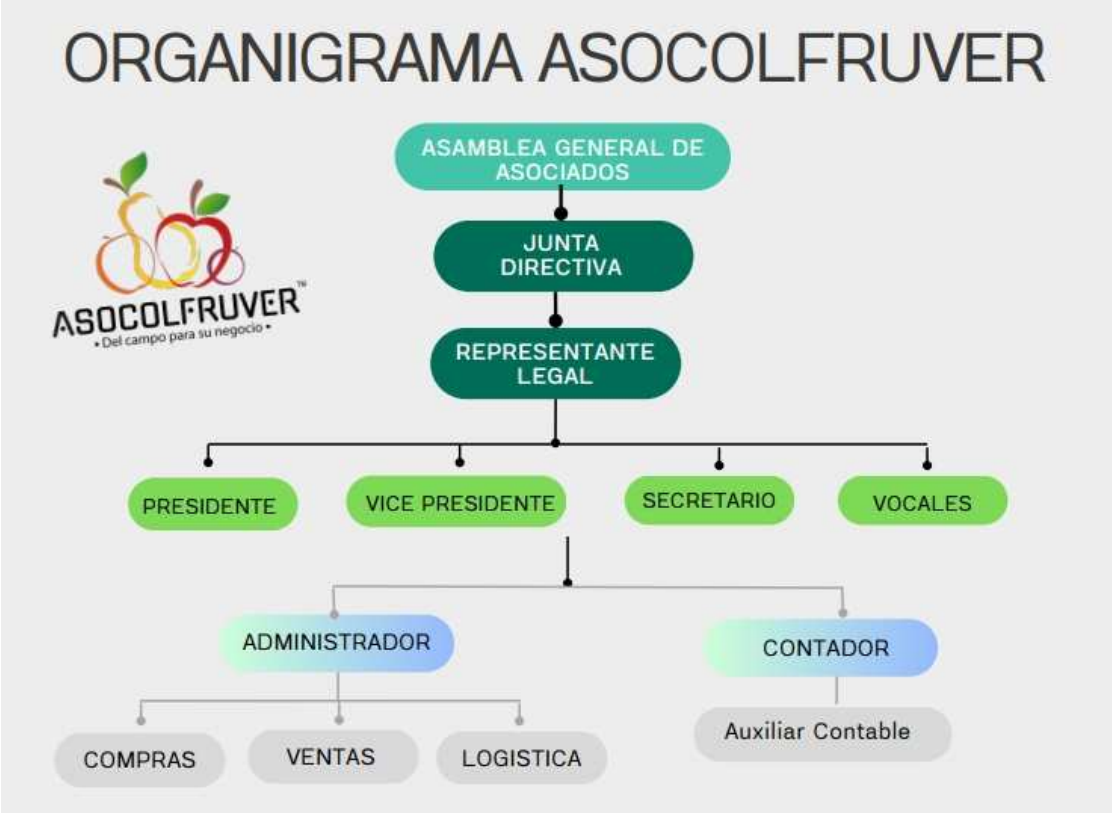
10. FUENTES DE FINANCIACION

Actualmente, el 60% de la operación de ASOCOLFRUVER se financia a través de recursos propios. 20% de la operación se financia a través del pago a crédito a los proveedores manejando un plazo de sesenta días y el otro 20% es el pago de las cuotas de los asociados.

Ingresos por comercialización

- **Ventas directas** en ferias ganaderas, mercados y eventos, donde los productores de la asociación venden sus productos (frijol, arroz, maracuyá, plátano)

11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

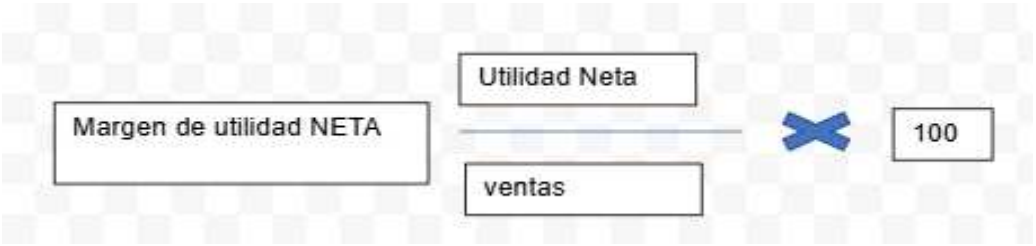


Actualmente la estructura organizacional de ASOCOLFRUVER cuenta con la asamblea general quien es el máximo ente en la toma de decisiones.

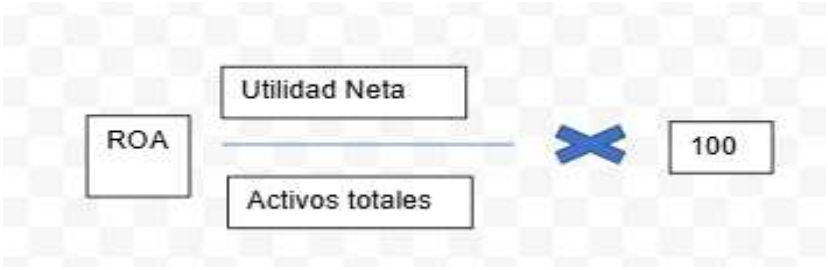
El representante legal el Sr. Ignacio Gómez, participa activamente de las actividades que se relacionan y a su vez le rinde cuenta al presidente, vicepresidente y demás miembros de la organización.

12. INDICADORES FINANCIEROS

Margen de Utilidad



Rentabilidad sobre Activos (ROA)



Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)



13. ALIADOS COMERCIALES

- **MERCAMIO** es una plataforma digital que facilita la comercialización de productos agrícolas, permitiendo a los productores acceder a un mercado más amplio y mejorar sus ingresos. ASOCOLFRUVER colabora con esta plataforma para ampliar su alcance comercial.

- **Almacenes Ara**, parte del Grupo Éxito, ha mostrado interés en establecer relaciones comerciales directas con asociaciones de productores, como se evidenció en la rueda de negocios organizada por el Ministerio de Agricultura y la Agencia de Desarrollo Rural. Esta iniciativa busca reducir la intermediación y garantizar pagos más rápidos a los productores de ASOCOLFRUVER.

14. ALIADOS INSTITUCIONALES

- **Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Este** ministerio es un aliado clave en el impulso de políticas públicas y programas que benefician a los productores hortofrutícolas, como la estrategia "Coseche y Venda a la Fija", que busca conectar directamente a los agricultores con grandes compradores, eliminando intermediarios y garantizando pagos más rápidos.

- **SERVINUTRIL es** común que empresas del sector agroindustrial establezcan alianzas con asociaciones de productores para mejorar la calidad y distribución de los productos agrícolas.

- **Cámara de Comercio de Boyacá** desempeña un papel fundamental en el fortalecimiento del tejido empresarial regional, ofreciendo servicios de asesoría, capacitación y apoyo en la formalización de empresas, lo que beneficia directamente a los asociados de ASOCOLFRUVER.

II. MANEJO POSTCOSECHA, PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRACTICAS

1. TECNICAS Y EQUIPOS DE COSECHA

Cosecha manual: Utilizada para frutas delicadas que requieren un manejo cuidadoso para evitar daños.

Uso de herramientas adecuadas: Empleo de tijeras de podar o cuchillos para cortar los frutos sin dañar la planta.

Selección de frutos maduros: Cosecha en el momento óptimo de madurez para asegurar la mejor calidad del producto.

Manejo postcosecha: Implementación de prácticas que minimizan el daño físico y la contaminación, como la limpieza y el enfriamiento rápido de los frutos.

Equipos de cosecha

Actualmente ASOCOLFRUVER realiza la elección de equipos de cosecha dependiendo del tipo de fruta (pera, manzana de agua,durazno,ciruela) la escala de producción y los recursos disponibles. Algunos equipos comúnmente utilizados en la cosecha de frutas incluyen:

Cestas y cajas de recolección: Contenedores diseñados para transportar los frutos sin dañarlos.

EQUIPOS:

1.1. Jardinera manual

1.2. Elementos de protección personal

1.3. Canastos

2. CLASIFICACION Y SELECCIÓN DE PRODUCTOS

ASOCOLFRUVER hace la clasificación y selección de los frutos de la siguiente manera:

- **Selección manual**: Consiste en inspeccionar cada fruto para eliminar aquellos que presentan defectos, daños o signos de madurez excesiva. Esta técnica es especialmente útil para productos delicados como la ciruela y el durazno.

- **Clasificación por tamaño**: Se utiliza para agrupar los productos según su tamaño, utilizando calibradores manuales usan esta clasificación para todas sus frutas de esta manera saben en qué categoría agruparla (gruesa o pareja)

- **Clasificación por calidad**: Además del tamaño, los productos se agrupan según su apariencia, color y firmeza. Los productos que no cumplen con los estándares de calidad se destinan a mercados secundarios o se procesan para otros fines.

  A ASOCIACION CUENTA CON UNA BIOFABRICA PARA LA PREPARACION DE INSUMOS AGROECOLOGICOS

3. LIMPIEZA Y PREPARACIÓN

La limpieza y preparación de frutas es un paso crucial en el proceso de postcosecha, ya que asegura

que los productos lleguen al consumidor final en las mejores condiciones posibles, tanto en términos de higiene como de calidad. ASOCOLFRUVER, al ser una organización comprometida con el desarrollo agrícola, sigue prácticas rigurosas en la limpieza y preparación de frutas para garantizar la calidad y seguridad alimentaria.

1. **Lavado y desinfección**

   a. Las frutas recién cosechadas suelen tener residuos de tierra, pesticidas y otras impurezas que deben eliminarse antes de ser comercializadas. Para ello, se realiza un **lavado** utilizando agua limpia y, en algunos casos, se añaden soluciones

desinfectantes aprobadas que ayudan a eliminar microorganismos patógenos y bacterias.

b. La **desinfección** puede realizarse con productos autorizados como el cloro o soluciones de ácido acético, siempre en concentraciones que no afecten la calidad del producto.

2. **Eliminación de residuos**

a. Una vez lavadas, las frutas se inspeccionan manualmente para eliminar cualquier residuo de pesticidas, restos de ramas, hojas o cualquier material no deseado. Este proceso puede ser realizado por operarios utilizando herramientas de corte o pinceles.

3. **Secado de frutas**

a. Después del lavado, es importante secar las frutas para evitar que la humedad residual favorezca el crecimiento de hongos o bacterias. El secado se realiza dejando las frutas al aire en un ambiente controlado para que pierdan la humedad superficial.

4. **Corte y desinfección de áreas dañadas**

a. Las frutas que presentan daños, como magulladuras, manchas o puntos blandos, deben ser **cortadas o retiradas** para evitar que contaminen al resto del lote. Este proceso también ayuda a alargar la vida útil de las frutas al eliminar áreas susceptibles a la descomposición.

4. EMPAQUE Y ETIQUETADO

ASOCOLFRUVER actualmente cuenta con proceso de empaque y etiquetado para su línea de mermelada.

Para las frutas se usan Bolsas plásticas perforadas las cuales permite la circulación del aire reduciendo la humedad que podría deteriorar los productos.

5. ALMACENAMIENTO E INVENTARIOS

La organización hace semanalmente el inventario con el fin de poder tener control de la materia prima que tiene a su disposición.

ASOCOLFRUVER cuenta con una bodega de acopio, la cual sirve para la recolección de las frutas que llevan los asociados de la organización, esta está acoplada para la recepción de frutas de diferentes calidades (canastas y canastillas)

6.TRANSPORTE Y LOGISTICA

ASOCOLFRUVER no cuenta con vehículos propios para el transporte o traslado de sus productos por lo que la asamblea general se encarga de gestionar el transporte semanalmente para poder distribuir sus productos.

7. MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS

La organización ASOCOLFRUVER realiza un manejo de plagas semanal, por lo que ellos implementan las siguientes técnicas:

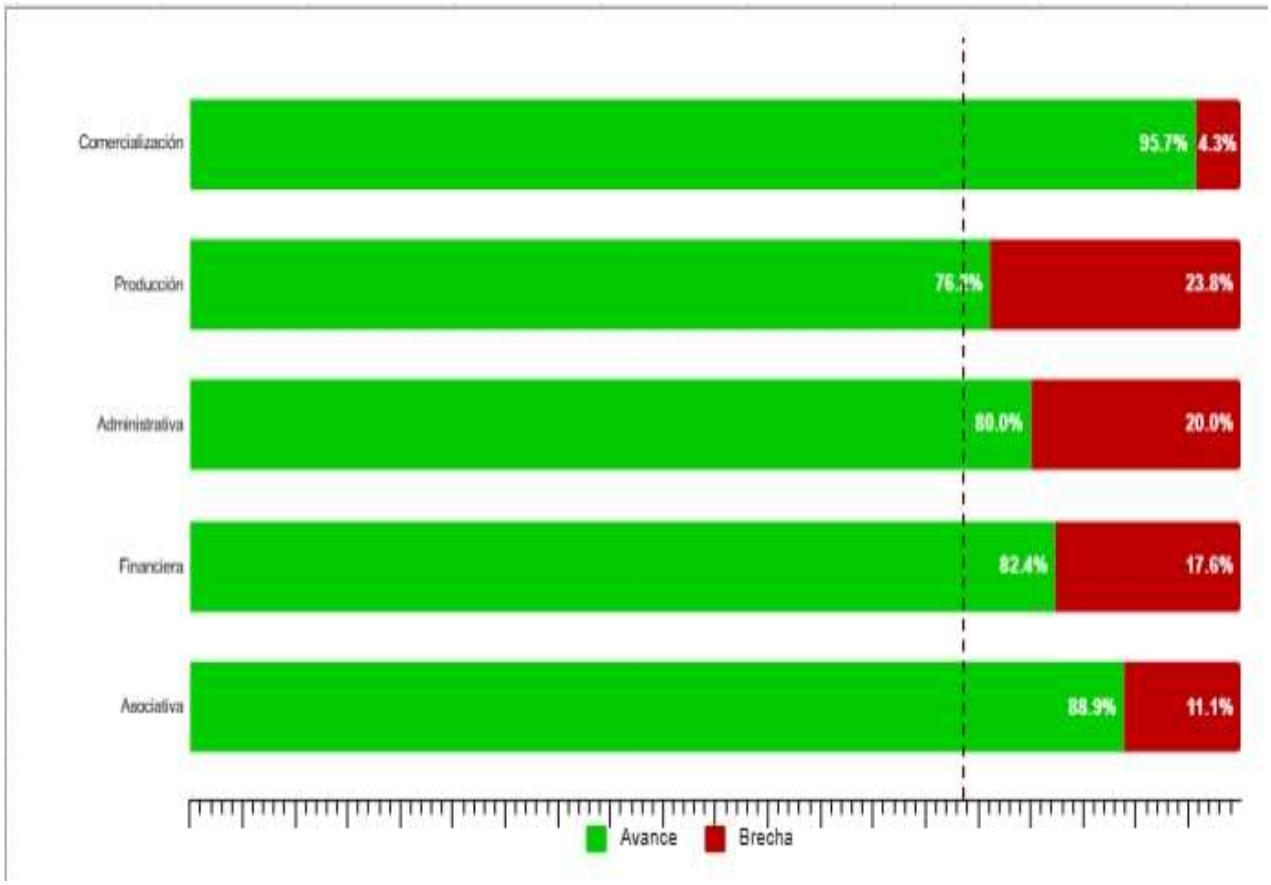
Inspección semanal de los cultivos: Se debe realizar una inspección visual para detectar signos de plagas, como manchas en las hojas, daños en los frutos, presencia de insectos o actividad de ácaros. Esto se hace caminando por las parcelas y revisando las plantas de cerca.

Rotación de cultivos: Cambian las especies cultivadas en diferentes temporadas para interrumpir el ciclo de vida de las plagas específicas. Esto también ayuda a mejorar la salud del suelo y prevenir la acumulación de patógenos.

Destrucción de residuos de cosecha: Retiran los restos de plantas enfermas o con plagas después de cada cosecha reduciendo el refugio de plagas y patógenos para la siguiente temporada.

III. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

Figura 1. Medición de las brechas por componente al aplicar el instrumento diagnóstico a la **Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER**



Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

Los resultados por componente que se presentan en la gráfica anterior arrojaron que el área de producción fue la que mayores brechas arrojó, por lo que las actividades del plan de intervención hicieron énfasis especial en este componente, junto con la administrativa y la financiera.

3.1 Brechas por componente

De manera seguida se presenta una breve explicación de cada una de las brechas:

Tabla 4. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de
la Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER

COMPONENTE	BRECHA
Asociatividad	Inclusión de jóvenes en la asociación Mejorar la cantidad de mujeres incluidas dentro de la organización Implementar de nuevo la cuota de asociatividad
Financiero	La organización no cuenta con un vehículo propio para transporte de sus productos
Administrativo	Desde hace algunos meses la organización presenta dificultades con los estados financieros Han presentado proyectos, pero ninguno de ellos se ha ejecutado
Producción	No realizan programación de siembra y producción La organización no cuenta con áreas de producción colectivas
Comercialización	Entre el 30% al 50% de los asociados comercializan a través de la asociación El producto que venden no cuenta con registro Invima Contratan personal de manera temporal, de manera verbal.

3.2 **Actividades propuestas para el cierre de brechas**
A partir de las brechas descritas se proponen las siguientes actividades:

Tabla 5. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la
Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER

COMPONENTE	BRECHA
Asociatividad	Promover la Inclusión de jóvenes en la asociación al igual que la participación de las mujeres en la organización
Financiero	Excede el alcance de la intervención.
Administrativo	Presentar un proyecto frente a una entidad local con el fin de conseguir recursos
Producción	Alternativas de manejo de espejos de agua, zonas colectivas cerca al centro de acopio creando un espacio de conservación
Comercialización	Implementar un centro de acopio en Bogotá (plataforma los luceros) para poder comercializar sus productos sin necesidad de intermediarios.

3.3 PLAN DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

Tabla 6. Cronograma de actividades del plan de fortalecimiento propuesto para la

Asociación Colombiana de Frutas y Verduras ASOCOLFRUVER

CRONOGRAMA	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No.1	1. Socialización del instrumento diagnóstico de evaluación del Índice de Capacidades Organizativas. 2.Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad) 3. Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	15-02-2015	4.5
Sesión No. 2	1. Gestión comercial y mercadeo 2. Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	03-03-2025	4.5
Sesión No. 3	1. Aprender Haciendo 2. Cierre	04-04-2015	5

TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO	EN HORAS
	14.

1. NOMBRES Y FIRMAS DE LOS INTERVINIENTES

Por la asociación de productores ASOCOLFRUVER	**Por la FUNDACION ESCALA AL DESARROLLO**
IGNACIO GOMEZ	**GINA PAOLA CEREZO**
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	**NOMBRE DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**
	
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE ASOCOLFRUVER	**FIRMA DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**

Plan de Fortalecimiento

ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META

Contenido Pág. Antecedentes y objetivo del plan de fortalecimiento

1. Gestión organizacional y administrativa.....
1.1 Datos generales de la organización .....
1.2 Reseña histórica de la organización.....
1.3 Objetivos de la organización.....
1.4 Misión de la organización .....
1.5 Visión de la organización.....
1.6 Mercado objetivo .....
1.7 Comercialización y mercadeo.....
1.8 Análisis de Debilidades – Oportunidades – Fortalezas y Amenazas .....
1.9 Estimación de costos.....
1.10 Fuentes de financiación.....
1.11 Estructura interna .....
1.12 Indicadores financieros.....
1.13 Aliados comerciales.....
1.14 Aliados institucionales .....

2. Manejo pos cosecha, producción sostenible y buenas prácticas .....
2.1 Técnicas y equipos de cosecha.....
2.2 Clasificación de la materia prima.....
2.3 Limpieza y desinfección.....
2.4 Empaque y etiquetado.....
2.5 Almacenamiento e inventarios.....
2.6 Transporte y Logística.....
2.7Manejo integrado de plagas.....

3. Diagnóstico de la organización .....
3.1 Brechas por componente .....
3.2 Actividades propuestas para el cierre de brechas .....
3.3 Plan de fortalecimiento propuesto.....

PLAN DE ACCIÓN

ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META

OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades organizativas, comerciales y productivas de la ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META, como actor del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

Objetivo específico: Brindar y apoyar a través de la asistencia técnica, el acompañamiento y el monitoreo, la consolidación de las unidades productivas de productores como actores claves del Sistema de Abastecimiento y Distribución de Alimentos

I. GESTIÓN ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVA

1. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

Nombre de la Organización	ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META		Sigla	Campometa
Documento de Identificación	NIT	Número	900959669	
Departamento	META	Municipio	VISTAHERMOSA	
Producto(s)	ARROZ, YUCA, PLATANO, MARACUYA, FRIJOL Y PIÑA			
Nombre del Representante Legal	LUZ MERY AVILA ALAPE		Número de Identificación	40443780
Correo Electrónico	CAMPOMETA.AGRICULTORES@GMAIL.COM		Teléfono de contacto	3147825893

2. BREVE RESEÑA HISTORICA

La Asociación Departamental de Pequeños Productores Agropecuarios del Meta es una organización conformada por pequeños productores agrícolas de la región, dedicada a la producción y comercialización de frijoles y otros cultivos como arroz y arveja verde. Con más de 10 años de experiencia, la asociación ha impulsado el desarrollo del sector agrícola a través de buenas prácticas agrícolas, capacitaciones especializadas y una infraestructura que incluye almacenamiento y logística en Bogotá.

Además, ha diversificado su oferta con productos innovadores como snacks saludables a base de frijol y garbanzo con cacao colombiano de calidad premium. Su compromiso con la sostenibilidad y el bienestar de sus asociados ha permitido mejorar la calidad de vida de las familias productoras, fortaleciendo el tejido social y económico del Meta.

3. OBJETIVOS

La **Asociación Departamental de Pequeños Productores Agropecuarios del Meta (CAMPOMETA)** tiene como objetivo principal ofrecer a sus asociados servicios administrativos, jurídicos, técnicos y financieros para el desarrollo de sus proyectos. A través de su gestión territorial, busca optimizar la inversión social mediante instrumentos de desarrollo más eficientes y productivos.

En el marco del **Plan Departamental de Extensión Agropecuaria (PDEA)**, aprobado por la Asamblea del Meta, se establecen objetivos específicos para mejorar la productividad y sostenibilidad de los agricultores en los próximos años. Este plan tiene como enfoque promover prácticas sostenibles y facilitar el acceso a conocimiento de nuevas tecnologías y métodos.

Además, CAMPOMETA se compromete a contribuir al desarrollo social y comunitario en el territorio colombiano, reflejando en su gestión la responsabilidad institucional, social y ambienta

4. MISION

Promover el desarrollo sostenible del sector agropecuario en el Meta, brindando apoyo técnico, logístico y comercial a los pequeños productores agrícolas. A través de la implementación de buenas prácticas agrícolas, el acceso a mercados y la innovación en productos agroindustriales, buscamos mejorar la calidad de vida de nuestros asociados y contribuir al fortalecimiento de la economía rural.

5. VISION

Ser una asociación líder en la producción y comercialización de productos agrícolas en Colombia, reconocida por su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación. Aspiramos a consolidarnos como un referente en la exportación de nuestros productos, expandiendo nuestra presencia en mercados nacionales e internacionales, garantizando el crecimiento y bienestar de nuestros productores.

6.MERCADO OBJETIVO

El **mercado objetivo** de la **Asociación Departamental de Pequeños Productores Agropecuarios del Meta CAMPOMETA**, está compuesto por:

1. **Pequeños y medianos productores agropecuarios**: principalmente de los municipios de La Macarena, Uribe, Mesetas, Vista Hermosa en el Meta y Junin,cundinamarca. Estos productores se dedican a cultivos como cacao, fríjol, plátano, café, yuca y ganado, entre otros.

2. **Asociaciones y grupos organizados**: entidades que buscan fortalecer su capacidad

productiva, acceder a mercados y mejorar sus condiciones de vida.

3. **Instituciones públicas y privadas**: organismos como el Ministerio de Agricultura, Gobernación del Meta, Banco Agrario, Agencia de Renovación del Territorio (ART), Agencia de Desarrollo Rural (ADR), entre otros, con los cuales CAMPOMETA colabora para ejecutar proyectos de desarrollo rural.

4. **Mercados locales, regionales y nacionales**: a través de iniciativas como la Red de Abastecimiento de Alimentos del Meta, CAMPOMETA busca facilitar el acceso de sus asociados a estos mercados, promoviendo productos frescos y transformados

7. COMERCIALIZACIÓN - MERCADEO

La Asociación Departamental de Pequeños Productores Agropecuarios del Meta CAMPOMETA, desempeña un papel crucial en la comercialización y mercadeo de productos agropecuarios en el departamento del Meta, Colombia. A continuación, se detallan las estrategias y enfoques implementados por la asociación:

Estrategias de Comercialización y Mercadeo
1. Fortalecimiento de la Asociatividad: Fomento, formalización y fortalecimiento de asociaciones.
Organización en asociaciones de segundo nivel para mejorar el acceso al mercado.
Implementación de turnos de producción y comercialización para optimizar la oferta.
Uso compartido de transporte y gestión de recursos públicos y privados.
2. Promoción de Circuitos Cortos de Comercialización: Implementación de mercados campesinos presenciales y virtuales.
Organización de ruedas de negocios públicas y privadas.
Establecimiento de acuerdos comerciales directos entre productores y compradores.Apoyo logístico y técnico para la realización de estas actividades.
3. Acceso a Mercados Locales, Regionales y Nacionales: Participación en ferias y eventos agropecuarios.
Establecimiento de alianzas con grandes superficies y cadenas de distribución.
Desarrollo de marcas regionales para productos específicos.
Capacitación en técnicas de empaque y etiquetado para cumplir con estándares de calidad.
4. Implementación de Agricultura por Contrato: Establecimiento de acuerdos contractuales entre productores y compradores.
Definición clara de volúmenes, precios y plazos de entrega.
Monitoreo y seguimiento de los contratos para asegurar el cumplimiento.

Resultados y Logros
Mercados Campesinos: Organización de seis mercados campesinos, facilitando la venta directa de productos.
Ruedas de Negocios: Realización de tres ruedas de negocios, con 62 acuerdos comerciales firmados.
Participación: Involucramiento de más de 250 productores en talleres de fomento asociativo.
Capacitación: Diplomado en habilidades de asociatividad para más de 400 producto

8. ANALISIS FODA

Tabla 1. Matriz DOFA de CAMPOMETA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Falta de tecnología en la producción: Todo el proceso de cultivo es manual, lo que puede limitar la eficiencia y producción a gran escala.	Tendencia hacia el consumo saludable: Aumento de la demanda de productos naturales y snacks saludables en el mercado.
Dependencia de transporte externo: La logística de distribución depende de transportistas de la región, lo que puede generar costos adicionales e imprevistos.	Crecimiento de la agroindustria: Potencial para agregar más valor a los productos con nuevas líneas de transformación.
Falta de socios comerciales estables: Dependencia de clientes específicos como el ICBF, sin alianzas comerciales consolidadas.	Acceso a mercados nacionales e internacionales: Posibilidad de exportación y expansión de clientes fuera de Cundinamarca y Meta.
Infraestructura limitada para procesamiento: No cuentan con una bodega equipada con tecnología avanzada para procesar grandes volúmenes de productos.	Apoyo gubernamental y financiamiento: Disponibilidad de programas de apoyo al agro que pueden ayudar en la tecnificación y financiamiento.
	Digitalización del comercio: Uso de plataformas como SECOP II y otras herramientas digitales
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
Experiencia en el sector: Más de 10 años en el mercado, lo que brinda credibilidad y conocimiento en la producción agrícola.	Competencia con grandes empresas: Empresas con mayor capacidad de producción y distribución pueden dificultar la competitividad.
Variedad de productos: Producción de frijoles, arroz, arveja verde y productos innovadores como snacks saludables, lo que permite diversificación.	Variabilidad en precios del mercado: Los precios de los productos agrícolas pueden fluctuar, afectando la rentabilidad.
Buenas prácticas agrícolas: Cultivo 100% manual con estándares de calidad, garantizando un producto natural y saludable.	Factores climáticos y ambientales: Fenómenos naturales pueden impactar negativamente la producción y la calidad del cultivo.
	Burocracia y regulaciones: Trámites complejos para obtener certificaciones, permisos y acceso a financiamiento pueden retrasar el crecimiento.
	Dependencia de insumos externos: Posible aumento en los costos de semillas, fertilizantes y otros insumos esenciales.

Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2025

9. ESTIMACIÓN DE COSTOS

Tabla 2. Estimación de costos de CAMPOMETA

1. Costos fijos		
Concepto	**Ejemplo**	**Valor estimado mensual (COP)**
Alquiler o uso de instalaciones	Oficinas, centros de acopio	$1.000.000 – $3.000.000
Servicios públicos	Agua, energía, internet	$300.000 – $800.000
Sueldos administrativos	Contador, coordinador de proyectos	$2.000.000 – $3.000.000
Mantenimiento de equipos	Tractores, despulpadoras, balanzas	$500.000 – $1.200.000

Tabla 3. Estimación de costos de CAMPOMETA

2. Costos variables	
Actividad o insumo	**Costo estimado (por unidad)**
Fertilizantes orgánicos	$80.000 por bulto de 50 kg
Semillas de frijol	>10.000 $0.25
Mano de obra agrícola	$50.000 – $70.000 por jornal
Transporte de productos	$250.000 – $700.000 por viaje
Empaque y etiquetado	$500 – $1.000 por unidad

Fuente: Campometa, 2025

10. FUENTES DE FINANCIACION

Préstamos Bancarios

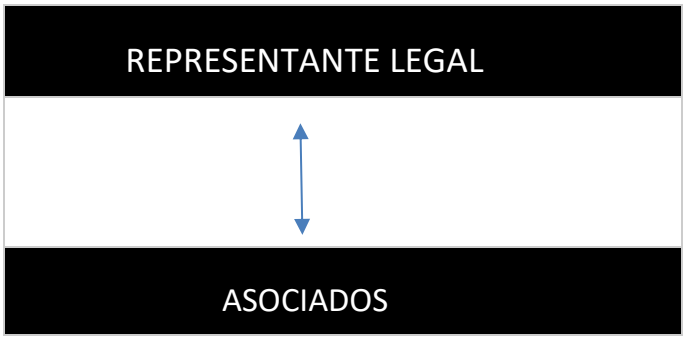
- Los asociados de la organización departamental de pequeños productores agropecuarios del meta – CAMPOMETA, se ven en la necesidad de solicitar préstamos a bancos como medio de financiación de alguno de sus productos.

- Al igual la representante legal menciona que entre los mismos asociados se prestan dinero con el fin de no pagar costos adicionales.

Ingresos por comercialización

- **Ventas directas** en ferias ganaderas, mercados y eventos, donde los productores de la asociación venden sus productos (frijol, arroz, maracuyá, plátano)

11. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

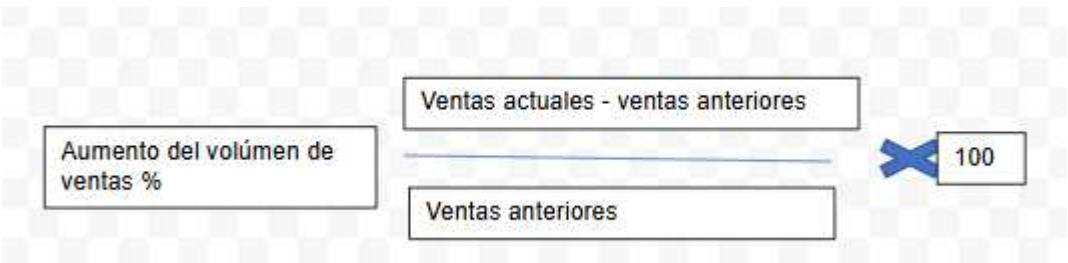


Actualmente la estructura organizacional de CAMPOMETA es un organigrama plano donde no existen jerarquías intermedias y todos los socios tiene un nivel de responsabilidad, aunque las decisiones finales las tome la representante legal en este caso la Sra. LUZ MERY AVILA.

12. INDICADORES FINANCIEROS

Gestión comercial

Margen de Utilidad





Rentabilidad sobre Activos (ROA)



Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)



13. ALIADOS COMERCIALES

1. ASIVRU (Asociación de Integración de Víctimas y Reintegrados Unidos)
Apoyo: Enlace comunitario, articulación con poblaciones víctimas del conflicto y reincorporados.
Ejemplo: Trabajo conjunto en proyectos de integración productiva en zonas rurales del Meta.

2. Caracolitos de Usme (Bogotá)
Apoyo: Comercialización directa de productos agropecuarios a instituciones de Bogotá.
Ejemplo: Alianza en compras públicas locales o agricultura por contrato para suministrar alimentos frescos a comedores comunitarios.

3. Hogar Infantil Comunitario de Acacías
Apoyo: Cliente institucional.
Ejemplo: Compra de frutas, hortalizas, huevos o productos transformados provenientes de los productores asociados a CAMPOMETA.

14. ALIADOS INSTITUCIONALES

1. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
Apoyo: Cofinanciación de proyectos productivos, capacitación técnica, fortalecimiento de la asociatividad.
Ejemplo: A través del programa El Campo Emprende, CAMPOMETA ha accedido a recursos para pequeños productores rurales en el Meta.

2. AGROSAVIA (Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria)
Apoyo: Transferencia de tecnología, investigación agropecuaria, capacitación técnica.
Ejemplo: Colaboración en la implementación de buenas prácticas agrícolas, mejora genética y manejo integrado de cultivos.

3. FENALCE (Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y Leguminosas)
Apoyo: Fortalecimiento de cadenas productivas (maíz, soya, fríjol), acceso a insumos y mercados.
Ejemplo: Asistencia técnica a productores asociados que trabajan cultivos de granos, con enfoque comercial.

4. Cámara de Comercio de Villavicencio
Apoyo: Formalización empresarial, registro de asociaciones, capacitación en mercadeo y emprendimiento.
Ejemplo: CAMPOMETA ha sido parte de ruedas de negocios, ferias agroempresariales y programas de fortalecimiento empresarial organizados por la Cámara.

II. MANEJO POSTCOSECHA, PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRACTICAS

1. TECNICAS Y EQUIPOS DE COSECHA

1. Cosecha Manual

Consiste en arrancar las plantas de frijol a mano, generalmente en las primeras horas del día para aprovechar la humedad de la mañana, se hace desde las 4:00am ya que es la mejor hora antes de que salga el sol.

Ventajas: Permite una selección cuidadosa de las vainas y reduce el riesgo de daño al grano.

Consideraciones: Requiere de mano de obra intensiva y es más adecuada para superficies pequeñas.

2. Cosecha Semi mecanizada

Las plantas se arrancan manualmente y se agrupan en hileras en el campo. Posteriormente, se utilizan equipos como trilladoras estacionarias o remolcadas para separar el grano de las vainas.

Ventajas: Mejora la eficiencia en la trilla y reduce la dependencia de mano de obra.

EQUIPOS:

1.1. Jardinera manual

1.2. Elementos de protección personal

1.3. Guayas

1.4. Zarandas

1.5. Trilladora estacionaria

2. CLASIFICACION Y SELECCIÓN DE PRODUCTOS

1. Determinación del momento óptimo de cosecha
Frijol seco: Se hace la cosecha cuando el 90-95% de las vainas están secas y de color marrón.
Frijol en grano tierno (ejote): Se hace la cosecha antes de que las vainas se tornen fibrosas, cuando están llenas, pero aún verdes.
Señales visuales (agricultores): Hojas amarillentas o caídas, Vainas secas, crujientes al tacto, -Granos firmes y duros al presionar.

2. Métodos de cosecha
Manual (tradicional)
Recolectar plantas completas arrancándolas a mano o cortándolas con machete o cuchillo.

Amontonar en pequeños haces ("manojos") para secado adicional en campo.
Trillar a mano o golpeando las plantas secas en costales o sobre mantas.

3. Secado posterior
Se deja secar al sol sobre lonas, mantas o plataformas elevadas una vez se hace la recolección del grano

Revolver periódicamente para evitar moho.
El frijol está listo cuando su contenido de humedad es inferior al 13%.

4. Trilla y limpieza
Trilla: Los agricultores separan el grano de las vainas mediante pisoteo, bastones, trilla manual
Limpieza: Se usan cribas, zarandas o aire forzado para eliminar impurezas.

3. LIMPIEZA Y PREPARACIÓN

1. Pre - limpieza manual
Objetivo: Eliminar restos de vaina, tierra, hojas y otras impurezas grandes.
Método: Los agricultores separan los granos de las vainas y retiran manualmente los residuos visibles.
2. Uso de zarandas o cribas
Objetivo: Clasificar el frijol según su tamaño y eliminar impurezas pequeñas.
Método: Se utilizan zarandas con mallas de diferentes tamaños para separar el grano de partículas no deseadas.
3. Trilla manual o con herramientas simples
Objetivo: Separar el grano de la vaina.
Método: Se golpean las vainas con palos o se pisan manualmente.
4. Secado al sol
Objetivo: Reducir la humedad del grano para evitar el desarrollo de moho.
Método: Se extiende el frijol sobre lonas o superficies planas y se remueve periódicamente.
5. Uso de aire para separación
Objetivo: Eliminar impurezas ligeras como polvo o residuos pequeños.
Método: Se utiliza un ventilador o se sopla aire a través del grano para separar las impurezas.

Equipos y herramientas comunes
En Campometa, es común el uso de herramientas manuales como zarandas, palas, lonas y ventiladores caseros. Estas herramientas son accesibles y adecuadas para la escala de producción local.

4. EMPAQUE Y ETIQUETADO

En CAMPOMETA el empaque y etiquetado del frijol y los snacks se rigen por normativas nacionales que buscan garantizar la calidad, seguridad y trazabilidad de los productos agrícolas.



Aunque se tiene el empaque de los snacks saludables aun cuenta con mejoras en las etiquetas por tal motivo estos solo se comercializan con pequeños comerciantes locales.

5. ALMACENAMIENTO E INVENTARIOS

La organización cuenta con un punto de almacenamiento en la plataforma de los luceros ubicada en Carrera 17F Nº 69–50 sur, Cdad. Bolívar, Bogotá, en donde almacena y distribuye sus productos como frijol, arroz.

6.TRANSPORTE Y LOGISTICA

CAMPOMETA no cuenta con vehículos propios para el transporte o traslado de sus productos por lo que la representante legal junto con los asociados contrata vehículos particulares.

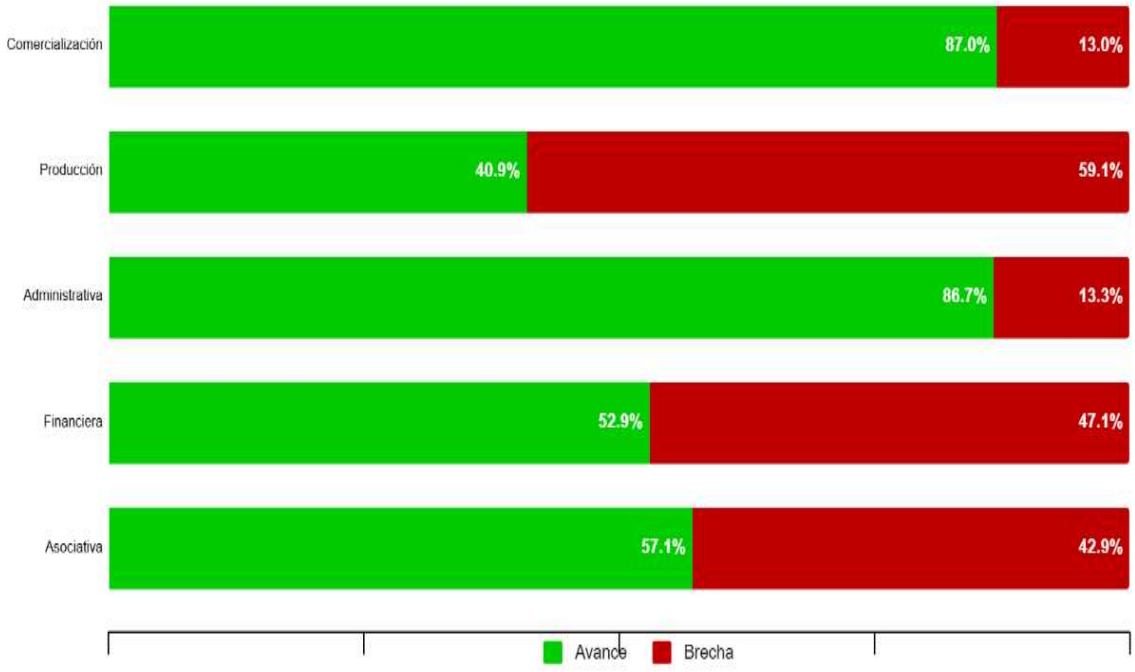
7. MANEJO INTEGRADO DE PLAGAS

Teniendo en cuenta que la cantidad de plagas en los diferentes cultivos es alta, CAMPOMETA ha optado por realizar el siguiente esquema para manejo de plagas:

- Rotación de cultivos con especies no hospederas.
- Uso de trampas amarillas para monitoreo.
- Aplicación de insecticidas sistémicos como imidacloprid o buprofezin, rotando su uso para evitar resistencia, aplicación de insecticidas como deltametrina o clorpirifós.
- Siembra en época de lluvias para reducir su proliferación.
- Uso de coberturas vegetales y control de malezas.
- Monitoreo y recolección manual de adultos y larvas.

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

Figura 1. Medición de las brechas por componente al aplicar el instrumento diagnóstico a la ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META - CAMPOMETA



Fuente: Fundación Escala al Desarrollo, 2024

Los resultados por componente que se presentan en la gráfica anterior arrojaron que el área de producción fue la que mayores brechas arrojó, por lo que las actividades del plan de intervención hicieron énfasis espacial en este componente, junto con los de financiera y la asociativa.

3.1 Brechas por componente

De manera seguida se presenta una breve explicación de cada una de las brechas:

Tabla 4. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META - CAMPOMETA

COMPONENTE	BRECHA
Asociatividad	La organización no recoge cuota de sostenimiento o sostenimiento
Financiero	La organización no cuenta con bienes inmuebles propios, lo que hace incrementa el costo mensual por arrendamiento de espacios para asambleas
Administrativo	La organización no cuenta con un organigrama claro, por lo que las decisiones se toman de manera unilateral sin tomar en cuenta los asociados
Producción	Se desarrollan planes de producción constantes.
Comercialización	Requieren fortalecer el equipo soporte que apoye los procesos y la gestión comercial

3.2 Actividades propuestas para el cierre de brechas

A partir de las brechas descritas se proponen las siguientes actividades:

Tabla 5. Brechas por componente que arrojó el diagnóstico de la ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META - CAMPOMETA

COMPONENTE	BRECHA
Asociatividad	Promover la participación de los asociados haciendo un aporte y que este les muestre beneficios
Financiero	Excede el alcance del fortalecimiento
Administrativo	Estructurar un organigrama funcional, que ayude a llevar los proyectos, los costos y los demás datos de la organización
Producción	Realizar capacitaciones constantes con los ganaderos de la importancia del uso de agua potable en cada uno de los procesos del frijol. Adopción de buenas prácticas
Comercialización	Excede el alcance del fortalecimiento

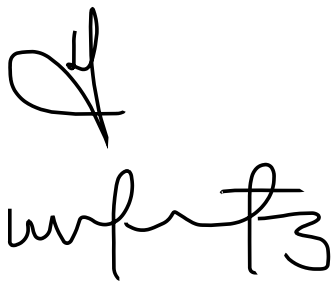
3.3 PLAN DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

Tabla 6. Cronograma de actividades del plan de fortalecimiento propuesto para la ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META – CAMPOMETA

CRONOGRAMA	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No.1	1. Socialización del instrumento diagnóstico de evaluación del Índice de Capacidades Organizativas. 2.Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad) 3. Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	11-02-2025	3.5
Sesión No. 2	1. Gestión comercial y mercadeo 2. Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	04-03-2025	6
Sesión No. 3	1. Aprender Haciendo 2. Cierre	06-04-2015	5

TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO	EN HORAS
	14.5

1. NOMBRES Y FIRMAS DE LOS INTERVINIENTES

Por la asociación de productores CAMPOMETA	**Por la FUNDACION ESCALA AL DESARROLLO**
LUZ MERY AVILA	**GINA PAOLA CEREZO**
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	**NOMBRE DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**
	
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE CAMPOMETA	**FIRMA DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**

ACTA GENERAL CIERRE DE CAPACITACIÓN ORGANIZACIONES CAMPOMETA

Duración del proceso de fortalecimiento: 1 sesión
Objetivo del informe: Presentar el informe final sobre el proceso de fortalecimiento llevado a cabo en la organización Campometa, el cual abordó temas clave como la gestión organizacional, el manejo postcosecha, la gestión comercial, y la gestión de residuos, además de incluir el desarrollo de un plan de acción con base en un análisis FODA.

1. Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad)

Durante el proceso de fortalecimiento, se trabajó con la organización Campometa en aspectos fundamentales de la gestión organizacional. En las cuatro sesiones realizadas, se analizó la estructura interna y las relaciones asociativas de la organización, buscando mejorar la capacidad de trabajo en equipo y el liderazgo de los miembros. Se evaluaron las fortalezas y debilidades de la estructura organizativa, proponiendo la implementación de un sistema de comunicación más eficiente y una clara distribución de responsabilidades.
Acciones clave:

- Revisión y ajuste de la estructura organizacional para mejorar la eficiencia.
- Fortalecimiento del trabajo en equipo mediante actividades y dinámicas grupales.

• Establecimiento de roles y responsabilidades claras dentro de la asociación.

2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas

Se brindaron herramientas y conocimientos esenciales para mejorar el manejo postcosecha de los productos, garantizando la calidad del producto final y minimizando las pérdidas. Se abordaron buenas prácticas agrícolas y la producción sostenible, aplicando métodos que respetan el medio ambiente y promueven la salud de los cultivos.

Acciones clave:

- Implementación de técnicas de cosecha adecuadas y la capacitación en el uso de equipos especializados.
- Establecimiento de un protocolo para la clasificación, limpieza, preparación y etiquetado de productos.
- Capacitación en manejo integrado de plagas y prácticas agrícolas sostenibles.
- Diseño e implementación de un plan de manejo de residuos y estrategias para reducir las pérdidas postcosecha.

3. Gestión Comercial y Mercadeo

En cuanto a la gestión comercial, se trabajó en la identificación de mercados potenciales y estrategias para la comercialización de los productos de la organización. Se exploraron los canales de distribución más efectivos y se definieron los mercados objetivo, lo que permitió a Campometa comprender mejor sus clientes y cómo acercarse a ellos de manera eficiente.

Acciones clave:

a. Identificación de mercados objetivo tanto locales como regionales.
b. Definición de estrategias de marketing para la promoción de productos.
c. Establecimiento de alianzas comerciales clave con distribuidores y puntos de venta.
d. Creación de un plan de acción comercial con acciones específicas y plazos definidos.

4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

El manejo adecuado de los residuos y la reducción de pérdidas fue un tema fundamental durante las sesiones de fortalecimiento. Se presentó un enfoque integral para la gestión de residuos orgánicos

e inorgánicos, promoviendo la reciclabilidad y la reutilización de materiales.

Acciones clave:

a. Diseño de un sistema para separar y gestionar residuos dentro de la organización.
b. Implementación de buenas prácticas en la producción y manejo de desechos.
c. Capacitación en técnicas para disminuir las pérdidas de productos durante la cosecha, almacenamiento y transporte.

5. Fortalecimiento a través de 4 Sesiones de Capacitación

Se realizaron cuatro sesiones de fortalecimiento con la participación activa de los miembros de la organización, en las que se trabajaron los siguientes temas clave:

Análisis FODA

Durante estas sesiones se facilitó un análisis FODA donde los asociados de Campometa pudieron identificar las **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas** que enfrenta la organización. Este análisis proporcionó una visión clara de los

aspectos internos y externos que impactan en la competitividad de la organización y orientó el desarrollo de estrategias de mejora.

Técnicas y Equipos para Cosecha

Se capacitó a los asociados en el uso adecuado de técnicas y equipos de cosecha, buscando optimizar los tiempos de recolección, evitar daños a los productos y aumentar la eficiencia en los procesos.

Clasificación y Selección de Productos

Se ofreció formación sobre los métodos más efectivos para la clasificación y selección de productos, garantizando que solo los productos de calidad superior lleguen al mercado.

Aliados Institucionales y Comerciales

Durante el proceso de fortalecimiento, se estableció un plan para la identificación de **aliados institucionales y comerciales**, lo que facilitará el acceso a nuevas oportunidades de negocio y apoyo institucional.

Mercado Objetivo

Se definió el mercado objetivo para los productos de Campometa, lo que permitirá a la organización enfocar sus esfuerzos comerciales de manera más estratégica.

Limpieza, Preparación, Empaque y Etiquetado

Se trabajó en la limpieza, preparación, empaque y etiquetado de los productos, asegurando que cumplan con los estándares de calidad requeridos por los mercados locales y regionales.

Almacenamiento e Inventarios

Se discutieron las mejores prácticas para el almacenamiento e inventarios, lo cual es fundamental para reducir pérdidas y optimizar los recursos dentro de la organización.

Transporte y Logística

Se capacitó a los asociados en transporte y logística, con el objetivo de mejorar la distribución de productos y evitar daños durante el traslado.

Manejo Integrado de Plagas

Se abordaron técnicas de manejo integrado de plagas para garantizar cultivos saludables sin el uso excesivo de pesticidas.

Recomendaciones para la Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Finalmente, se proporcionaron recomendaciones específicas para la gestión de residuos y la disminución de pérdidas, lo cual contribuirá a mejorar la sostenibilidad y rentabilidad de la organización.

CONCLUSIÓN

El proceso de fortalecimiento llevado a cabo con la organización Campometa fue exitoso, pues permitió a los asociados adquirir conocimientos y herramientas clave para mejorar sus procesos de producción, comercialización, gestión de residuos y sostenibilidad. A lo largo de las 4 sesiones, se generaron importantes avances en el trabajo organizacional, fortaleciendo la asociatividad y la capacidad para enfrentar los desafíos del sector agropecuario.

El proceso de fortalecimiento llevado a cabo con la organización **Campometa** ha sido un paso importante en la consolidación de la asociatividad y el desarrollo de capacidades dentro del grupo. A lo

largo de las cuatro sesiones de capacitación, se abordaron aspectos clave que permitirán a la organización enfrentar de manera más efectiva los desafíos del sector agropecuario, mejorar sus procesos internos y ampliar su presencia en los mercados regionales y locales.

Si bien se lograron avances significativos, es fundamental continuar con la implementación de las estrategias desarrolladas, evaluando y ajustando los planes de acción de acuerdo con las necesidades cambiantes del mercado y el entorno agropecuario. La organización se encuentra en un camino de crecimiento sostenido y con gran potencial para expandirse en nuevos mercados y fortalecer su presencia en la región.

Mejoramiento en la Gestión Organizacional y Administrativa

Uno de los logros más importantes de este proceso fue el fortalecimiento de la gestión organizacional. A través de las capacitaciones, los miembros de Campometa adquirieron herramientas esenciales para mejorar la estructura organizativa, con una clara definición de roles y responsabilidades, lo que les permitirá tener una mayor eficiencia en el trabajo colectivo. La asociatividad dentro del grupo ha sido un pilar clave para la sostenibilidad de la organización, pues fomenta el trabajo en equipo, la toma de decisiones colectiva y el fortalecimiento de la

identidad de la comunidad.

Es esencial que la organización continúe con la implementación de las estrategias de comunicación interna, ya que facilitará la toma de decisiones más ágiles y colaborativas. Además, se debe seguir desarrollando las capacidades de liderazgo dentro de la asociación para garantizar un crecimiento armónico y efectivo.

Avances en el Manejo Postcosecha y Producción Sostenible

El manejo adecuado de la postcosecha y la implementación de prácticas sostenibles son aspectos críticos para asegurar la calidad de los productos y reducir las pérdidas. Las capacitaciones brindaron a Campometa el conocimiento necesario sobre las técnicas de cosecha, la clasificación y la selección de productos, así como las mejores prácticas de limpieza, empaque y etiquetado. Esto garantizará que los productos que lleguen al mercado sean de calidad superior y con un proceso de comercialización adecuado, lo que aumentará su competitividad. Además, la implementación de prácticas de producción sostenible ha sido una de las áreas donde se observaron avances importantes.

La organización ahora cuenta con un enfoque más respetuoso con el medio ambiente y una visión más clara sobre cómo reducir su huella ecológica a través de prácticas agrícolas sostenibles. La capacitación en el manejo integrado de plagas y el uso racional de insumos también permitirá a la organización reducir los costos

operativos y mejorar la salud de los cultivos a largo plazo.

Fortalecimiento en la Gestión Comercial y Mercadeo

La capacitación en gestión comercial ha sido esencial para que Campometa comprenda de manera más clara su mercado objetivo y las estrategias necesarias para posicionar sus productos. La organización ahora cuenta con un conocimiento más profundo sobre los canales de distribución y las formas más efectivas de comercialización. La identificación de aliados comerciales e institucionales es crucial para ampliar la red de distribución y abrir nuevas oportunidades de mercado, especialmente en otros municipios de Cundinamarca.

El plan de acción comercial desarrollado durante las sesiones es un punto de partida sólido, pero será necesario un seguimiento constante y ajustes a medida que la organización se enfrente a cambios en el mercado y nuevas demandas de los consumidores. A medida que Campometa se posiciona en nuevos mercados, será clave que se continúen fortaleciendo las relaciones con los distribuidores y los puntos de venta.

Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Un área de gran relevancia para Campometa ha sido la gestión de residuos y la disminución de pérdidas, ya que estos dos factores impactan directamente la rentabilidad y la sostenibilidad de la organización. Se implementaron prácticas efectivas para la

separación de residuos y la gestión de los desechos agrícolas, lo que no solo contribuye a mejorar la eficiencia operativa, sino que también promueve una mayor responsabilidad ambiental dentro de la organización. La reducción de pérdidas durante la cosecha, el almacenamiento y el transporte será fundamental para mejorar los márgenes de ganancia de la organización. Se brindaron herramientas y estrategias para optimizar los procesos de almacenamiento, manejo de inventarios y logística, lo que permitirá una distribución más eficiente de los productos y una menor pérdida de los mismos debido a condiciones inadecuadas de almacenamiento o transporte.

Desarrollo del Plan de Acción a través de las Sesiones de Capacitación

Las cuatro sesiones de capacitación fueron fundamentales para el desarrollo del

plan de acción de la organización. Durante este proceso, se trabajó en conjunto con los miembros de Campometa en el análisis FODA, permitiendo que la organización identificara sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Este análisis no solo ayudó a identificar las áreas de mejora, sino que también permitió desarrollar estrategias concretas para aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas que el entorno presenta.

Las sesiones de capacitación también se centraron en aspectos técnicos esenciales como las técnicas de cosecha, el manejo de inventarios, la logística de transporte, el empaque y etiquetado, y las prácticas de manejo integrado de plagas. Estos temas son

fundamentales para la mejora de la competitividad de la organización y para asegurar que los productos mantengan un alto estándar de calidad desde la cosecha hasta su comercialización.



Recomendaciones Finales:

- Mantener el seguimiento y evaluación constante de las estrategias implementadas.
- Fortalecer la comunicación interna y las relaciones con aliados comerciales e institucionales.
- Continuar con el proceso de capacitación y adaptación a las nuevas tendencias de producción sostenible y comercialización.

CONVENIO 1383 DE 2024

Fundación Escala Al Desarrollo

LISTADO DE ASISTENCIA

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

FECHA: 05/04/25 **Departamento:** Cundinamarca **Municipio:** Chía **Hora de inicio:** 2:00 pm **Hora de final:** 3:00 pm

ACTIVIDAD: Realizar actividad de cierre donde se genero una retroalimentación del proceso y los resultados obtenidos identificando acciones aprendidas y ferras a mejorar.

N°	Nombre Y Apellido	Cedula De Ciudadanía	Celular	Vereda	Firma
1	NELSON BELTRAN VARILA	3064169	3203712262	CHUSCALES	
2	ELBER GREGORIO BELTRAN ACOSTA	3065065	3144837800	CHUSCALES	
3	IRMA MARLENE ACHURY BELTRAN	20670119	3115220235	CHUSCALES	
4	FREDY ESTEBAN GOMEZ GOMEZ	80792657	3132880477	CHUSCALES	
5	MERARDO HERNAN MARTINEZ RODRIGUEZ	3064802	3135059642	CHUSCALES	
6	DANNER YAREDT BELTRAN CARRION	1069852128	3206772758	CHUSCALES	
7	CARLOS ALEJANDRO CORTES CARRION	1069853194	3102738874	CHUSCALES	
8	RODRIGO CARRION PRIETO	1072646337	3125916650	CHUSCALES	
9	OSCAR DANILO ACHURY RODRIGUEZ	3065259	3103910575	CHUSCALES	
10	PEDRO EMILIO REYES CARDENAS	3065067	3227550945	CHUSCALES	
11	LUIS ARISTIDES CARRION BELTRAN	11225253	3138789273	CHUSCALES	
12	ALBERTO VARILA GARZON	19443298	3208166564	CHUSCALES	
13	GERARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRION	11225019	3224569275	CHUSCALES	
14	NEFER HARVEY PEÑA CARRION	1069852333	3103403678	CHUSCALES	
15	EMILIANO PEÑA BELTRAN	11225278	3144880537	CHUSCALES	

Scanned with CamScanner

ACTA GENERAL CIERRE DE CAPACITACIÓN ORGANIZACIONES CAPROLAVE

Duración del proceso de fortalecimiento: **1 sesión**
Objetivo del informe: Presentar el informe final sobre el proceso de fortalecimiento llevado a cabo en la organización Caprolave el cual abordó temas clave como la gestión organizacional, el manejo postcosecha, la gestión comercial, y la gestión de residuos, además de incluir el desarrollo de un plan de acción con base en un análisis FODA.

1. Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad)

Durante el proceso de fortalecimiento, se trabajó con la organización Caprolave en aspectos fundamentales de la gestión organizacional. En las cuatro sesiones realizadas, se analizó la estructura interna y las relaciones asociativas de la organización, buscando mejorar la capacidad de trabajo en equipo y el liderazgo de los miembros. Se evaluaron las fortalezas y debilidades de la estructura organizativa, proponiendo la implementación de un sistema de comunicación más eficiente y una clara distribución de responsabilidades.
Acciones clave:

- Revisión y ajuste de la estructura organizacional para mejorar la eficiencia.
- Fortalecimiento del trabajo en equipo mediante actividades y dinámicas grupales.

- Establecimiento de roles y responsabilidades claras dentro de la asociación.

2. Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas

Se brindaron herramientas y conocimientos esenciales para mejorar el manejo postcosecha de los productos, garantizando la calidad del producto final y minimizando las pérdidas. Se abordaron buenas prácticas agrícolas y la producción sostenible, aplicando métodos que respetan el medio ambiente y promueven la salud de los cultivos.

Acciones clave:

- Implementación de técnicas de cosecha adecuadas y la capacitación en el uso de equipos especializados.
- Establecimiento de un protocolo para la clasificación, limpieza, preparación y etiquetado de productos.
- Capacitación en manejo integrado de plagas y prácticas agrícolas sostenibles.
- Diseño e implementación de un plan de manejo de residuos y estrategias para reducir las pérdidas postcosecha.

3. Gestión Comercial y Mercadeo

En cuanto a la gestión comercial, se trabajó en la identificación de mercados potenciales y estrategias para la comercialización de los productos de la organización. Se exploraron los canales de distribución más efectivos y se definieron los mercados objetivo, lo que permitió a Caprolave comprender mejor sus clientes y cómo acercarse a ellos de manera eficiente.

Acciones clave:

a. Identificación de mercados objetivo tanto locales como regionales.
b. Definición de estrategias de marketing para la promoción de productos.
c. Establecimiento de alianzas comerciales clave con distribuidores y puntos de venta.
d. Creación de un plan de acción comercial con acciones específicas y plazos definidos.

4. Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

El manejo adecuado de los residuos y la reducción de pérdidas fue un tema fundamental durante las sesiones de fortalecimiento. Se presentó un enfoque integral para la gestión de residuos orgánicos

e inorgánicos, promoviendo la reciclabilidad y la reutilización de materiales.

Acciones clave:

a. Diseño de un sistema para separar y gestionar residuos dentro de la organización.
b. Implementación de buenas prácticas en la producción y manejo de desechos.
c. Capacitación en técnicas para disminuir las pérdidas de productos durante la cosecha, almacenamiento y transporte.

5. Fortalecimiento a través de 4 Sesiones de Capacitación

Se realizaron cuatro sesiones de fortalecimiento con la participación activa de los miembros de la organización, en las que se trabajaron los siguientes temas clave:

Análisis FODA

Durante estas sesiones se facilitó un análisis FODA donde los asociados de Caprolave pudieron identificar las **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas** que enfrenta la organización. Este análisis proporcionó una visión clara de los

aspectos internos y externos que impactan en la competitividad de la organización y orientó el desarrollo de estrategias de mejora.

Técnicas y Equipos para Cosecha

Se capacitó a los asociados en el uso adecuado de técnicas y equipos de cosecha, buscando optimizar los tiempos de recolección, evitar daños a los productos y aumentar la eficiencia en los procesos.

Clasificación y Selección de Productos

Se ofreció formación sobre los métodos más efectivos para la clasificación y selección de productos, garantizando que solo los productos de calidad superior lleguen al mercado.

Aliados Institucionales y Comerciales

Durante el proceso de fortalecimiento, se estableció un plan para la identificación de **aliados institucionales y comerciales**, lo que facilitará el acceso a nuevas oportunidades de negocio y apoyo institucional.

Mercado Objetivo

Se definió el mercado objetivo para los productos de Caprolave, lo que permitirá a la organización enfocar sus esfuerzos comerciales de manera más estratégica.

Limpieza, Preparación, Empaque y Etiquetado

Se trabajó en la limpieza, preparación, empaque y etiquetado de los productos, asegurando que cumplan con los estándares de calidad requeridos por los mercados locales y regionales.

Almacenamiento e Inventarios

Se discutieron las mejores prácticas para el almacenamiento e inventarios, lo cual es fundamental para reducir pérdidas y optimizar los recursos dentro de la organización.

Transporte y Logística

Se capacitó a los asociados en transporte y logística, con el objetivo de mejorar la distribución de productos y evitar daños durante el traslado.

Manejo Integrado de Plagas

Se abordaron técnicas de manejo integrado de plagas para garantizar cultivos saludables sin el uso excesivo de pesticidas.

Recomendaciones para la Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Finalmente, se proporcionaron recomendaciones específicas para la gestión de residuos y la disminución de pérdidas, lo cual contribuirá a mejorar la sostenibilidad y rentabilidad de la organización.

CONCLUSIÓN

El proceso de fortalecimiento llevado a cabo con la organización Caprolave fue exitoso, pues permitió a los asociados adquirir conocimientos y herramientas clave para mejorar sus procesos de producción, comercialización, gestión de residuos y sostenibilidad. A lo largo de las 4 sesiones, se generaron importantes avances en el trabajo organizacional, fortaleciendo la asociatividad y la capacidad para enfrentar los desafíos del sector agropecuario.

El proceso de fortalecimiento llevado a cabo con la organización **Caprolave** ha sido un paso importante en la consolidación de la asociatividad y el desarrollo de capacidades dentro del grupo. A lo

largo de las cuatro sesiones de capacitación, se abordaron aspectos clave que permitirán a la organización enfrentar de manera más efectiva los desafíos del sector agropecuario, mejorar sus procesos internos y ampliar su presencia en los mercados regionales y locales.

Si bien se lograron avances significativos, es fundamental continuar con la implementación de las estrategias desarrolladas, evaluando y ajustando los planes de acción de acuerdo con las necesidades cambiantes del mercado y el entorno agropecuario. La organización se encuentra en un camino de crecimiento sostenido y con gran potencial para expandirse en nuevos mercados y fortalecer su presencia en la región.

Mejoramiento en la Gestión Organizacional y Administrativa

Uno de los logros más importantes de este proceso fue el fortalecimiento de la gestión organizacional. A través de las capacitaciones, los miembros de Caprolave adquirieron herramientas esenciales para mejorar la estructura organizativa, con una clara definición de roles y responsabilidades, lo que les permitirá tener una mayor eficiencia en el trabajo colectivo. La asociatividad dentro del grupo ha sido un pilar clave para la sostenibilidad de la organización, pues fomenta el trabajo en equipo, la toma de decisiones colectiva y el fortalecimiento de la

identidad de la comunidad.

Es esencial que la organización continúe con la implementación de las estrategias de comunicación interna, ya que facilitará la toma de decisiones más ágiles y colaborativas. Además, se debe seguir desarrollando las capacidades de liderazgo dentro de la asociación para garantizar un crecimiento armónico y efectivo.

Avances en el Manejo Postcosecha y Producción Sostenible

El manejo adecuado de la postcosecha y la implementación de prácticas sostenibles son aspectos críticos para asegurar la calidad de los productos y reducir las pérdidas. Las capacitaciones brindaron a Caprolave el conocimiento necesario sobre las técnicas de cosecha, la clasificación y la selección de productos, así como las mejores prácticas de limpieza, empaque y etiquetado. Esto garantizará que los productos que lleguen al mercado sean de calidad superior y con un proceso de comercialización adecuado, lo que aumentará su competitividad. Además, la implementación de prácticas de producción sostenible ha sido una de las áreas donde se observaron avances importantes.

La organización ahora cuenta con un enfoque más respetuoso con el medio ambiente y una visión más clara sobre cómo reducir su huella ecológica a través de prácticas agrícolas sostenibles. La capacitación en el manejo integrado de plagas y el uso racional de insumos también permitirá a la organización reducir los costos

operativos y mejorar la salud de los cultivos a largo plazo.

Fortalecimiento en la Gestión Comercial y Mercadeo

La capacitación en gestión comercial ha sido esencial para que Caprolave comprenda de manera más clara su mercado objetivo y las estrategias necesarias para posicionar sus productos. La organización ahora cuenta con un conocimiento más profundo sobre los canales de distribución y las formas más efectivas de comercialización. La identificación de aliados comerciales e institucionales es crucial para ampliar la red de distribución y abrir nuevas oportunidades de mercado, especialmente en otros municipios de Cundinamarca.

El plan de acción comercial desarrollado durante las sesiones es un punto de partida sólido, pero será necesario un seguimiento constante y ajustes a medida que la organización se enfrente a cambios en el mercado y nuevas demandas de los consumidores. A medida que Caprolave se posiciona en nuevos mercados, será clave que se continúen fortaleciendo las relaciones con los distribuidores y los puntos de venta.

Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas

Un área de gran relevancia para Caprolave ha sido la gestión de residuos y la disminución de pérdidas, ya que estos dos factores impactan directamente la rentabilidad y la sostenibilidad de la organización. Se implementaron prácticas efectivas para la

separación de residuos y la gestión de los desechos agrícolas, lo que no solo contribuye a mejorar la eficiencia operativa, sino que también promueve una mayor responsabilidad ambiental dentro de la organización. La reducción de pérdidas durante la cosecha, el almacenamiento y el transporte será fundamental para mejorar los márgenes de ganancia de la organización. Se brindaron herramientas y estrategias para optimizar los procesos de almacenamiento, manejo de inventarios y logística, lo que permitirá una distribución más eficiente de los productos y una menor pérdida de los mismos debido a condiciones inadecuadas de almacenamiento o transporte.

Desarrollo del Plan de Acción a través de las Sesiones de Capacitación

Las cuatro sesiones de capacitación fueron fundamentales para el desarrollo del

plan de acción de la organización. Durante este proceso, se trabajó en conjunto con los miembros de Caprolave en el análisis FODA, permitiendo que la organización identificara sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Este análisis no solo ayudó a identificar las áreas de mejora, sino que también permitió desarrollar estrategias concretas para aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas que el entorno presenta.

Las sesiones de capacitación también se centraron en aspectos técnicos esenciales como las técnicas de cosecha, el manejo de inventarios, la logística de transporte, el empaque y etiquetado, y las prácticas de manejo integrado de plagas. Estos temas son

fundamentales para la mejora de la competitividad de la organización y para asegurar que los productos mantengan un alto estándar de calidad desde la cosecha hasta su comercialización.



Recomendaciones Finales:

- Mantener el seguimiento y evaluación constante de

las estrategias implementadas.

- Fortalecer la comunicación interna y las relaciones con aliados comerciales e institucionales.
- Continuar con el proceso de capacitación y adaptación a las nuevas tendencias de producción sostenible y comercialización.

Escala

Fundación Escala al Desarrollo
NIT:900446301-1

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Hora: 09am - 3pm.

ACTIVIDAD: actividad de cierre y retroaliemtación del proceso y de los resulatdos Caprolave Fecha: 8-03-25

N°	Nombre y Apellido	Cedula de ciudadanía	Celular	Dirección	Firma
1	olga Lucia villa	52145214		Vereda el brasil	olgalucia villamil
2	Ida Castellanos S	20816533	3168087493	Vda Charrera	Ida Castellanos S.
3	Marian Astrid Mac	20781573	3144824	vda la charrera	
4	Jefferson Castellano S	340.806	3127275241	Vereda la charrera	
5	Arturo Mejia F.	1074576159	3132329	vereda sabaneta	
6	Edwar Mej. B. F	1074576159	3142366076	vereda sabaneta	
7	yimmy Marin	3110955	3102671681	Sucre Sabaneta	Yimmy Marin
8	Elvia Marin	1030675076	3185079460	Vereda C.	Elvia Marin
9	Pedro Apolinar U	3175463	3203640974	Centro	
10	Gravieles Mejia Ruiz	36585777	3112672477	Vereda la chaparrera finca Singapur	
11	Hayleny Gallego C.	2028178	3187028830	Vereda Lajas Charrera	Hayleny Gallego Cano
12	MARIA ELSA LOMBANA	1094512930	3115794437	VDA LAS MERCEDES	
13	Jhon GELMAN MARIN	3111932	3143167775	VEREDA SAN CRISTOBAL	Jhon GELMAN MARIN.
14	Nidia Rojas Ballen	52170309	3132329	San Cristobal	Nidia Rojas Ballen
15	Enver Manuel Perez	1074577152	3108571681	La Chiquera	Manuel PEREZ

Gina Cerezo

Temas: Visita de acompañamiento → Aprender Haciendo
Entrega del PDA.
entrega de evaluación
Cierre.

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

ACTA DE VISITA DE CIERRE A LA ORGANIZACIÓN CAMPESINA ASOCOLFRUVER. (BOYACA, NUEVO COLON)

Ubicación: La actividad de cierre se realizó en el departamento de Boyaca en el municipio de Nuevo Colon, ubicado en la provincia de Márquez. Dista de Tunja 34 km y de Bogotá 130 km. Limita por el norte con Ventaquemada, el municipio de Boyacá y Jenesano, por el este con Tibaná, por el sur con Úmbita y Turmequé, y por el oeste con Turmequé y Ventaquemada.

METODOLOGÍA DE ABORDAJE COMUNITARIO:

Nombre de la actividad	**Socialización de la Estrategia de Mercados Solidarios**	Responsable: Fundación Escala al Desarrollo FEAD
Objetivo General	Evaluar el progreso y el impacto de la intervención, aplicar instrumento de diagnóstico, realizar retroalimentación del proceso y de los resultados obtenidos, identificando lecciones aprendidas y temas a mejorar.	
Objetivos específicos	• evaluar el progreso y el impacto de la intervención • aplicar instrumento de diagnóstico, con el fin de identificar el índice de mejora con respecto a la línea base • realizar retroalimentación del proceso y de los resultados obtenidos • identifica lecciones aprendidas y temas a mejorar	
Tiempo:	60 minutos	
Responsables:	Profesional de Apoyo en la Fundación Escala al Desarrollo	
Corresponsables	Equipo Profesional vinculado y directivos de la organización FEAD	
Asistentes	Asociados de organización campesina ASOCOLFRUVER	

Representación Distrital	Supervisores del Contrato, Dirección de Economía Rural y Abastecimiento Alimentario y equipo de la SDDE Alcaldía Mayor de Bogotá.
Productos esperados:	Acta de cierre, asistencia de 15 asociados.
Registros de control	Lista de asistencia. Registros fotográficos y audiovisuales. Ayudas de memoria.
Plan de temas	Instrumento de diagnóstico final

CIERRE TECNICO		
Inicio		
Duración	5 minutos	
Argumentación	El facilitador dará la bienvenida y saludo a todos los asistentes El moderador abre el espacio para la autopresentación de todos los presentes. Se procede a la toma de la lista de asistencia.	
plan de temas		
Recursos	lista de asistencia, bolígrafos, tabla de apoyo, equipo pc, material temático ppt., auditorio, sonido, bolsas plásticas para recolección de residuos sólidos.	
UNICA SESION	En este momento el espacio se direcciona hacia la apropiación e intercambio de conocimientos.	
	• evaluar el progreso y el impacto de la intervención • aplicar instrumento de diagnóstico, con el fin de identificar el índice de mejora con respecto a la línea base • realizar retroalimentación del proceso y de los resultados obtenidos • identifica lecciones aprendidas y temas a mejorar	Materiales: Anexo técnico y Presentación ppt

DESARROLLO TEMATICO

- **Aplicación del diagnóstico final:**

Se inicio la sesión aplicando el diagnostico final, de tal forma que se permita evaluar el progreso y el impacto de intervención durante los fortalecimientos con el fin de identificar el índice de mejora con respecto a la línea base.

2.0 GESTION ORGANIZACIONAL					
Historia	2.1Reseña	Asocolfruver es una organización de productores agrícolas del municipio de Nuevo Colón, Boyacá, cuyo objeto principal es lograr el desarrollo integral de la			
	2.2 Misión	Contribuir en la construcción del beneficio integral y sostenible de los Asociados a través de la prestación de servicios requeridos en las cadenas productivas agrícola			
	2.3 Visión	Asocolfruver será la organización de productores agrícolas más importante a nivel regional y nacional, líder en la prestación de servicios para los procesos de			
	2.4 Mercado Objetivo	Supermercado	x	2.00	Relación con las ventas
		Ferias	x	2.00	
		Plazas		-	
		Internet	x	2.00	
				6.00	
Organización	2.5 Análisis	Fortalezas	Facturacion Electronica, Logistica, Variedad de p		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Oportunidades	Convenios con Cadenas de supermercados, Alli		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Debilidades	Certificacion del olen por ciento de las unidades		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Amenazas	fluctuacion de precios y presencia de interm		Certificaciones de formación y/o capacitación
	2.6 Estimación de costos	Fuentes de Financiamiento	$4,000,000		Revisar ingresos versus egresos
		Costos	3500000		
	2.7 Estructura Organizacional	Socios Activos	35	2.00	Listas de Asociados
		Total Hombres %	68%	2.00	revisar listas
		Total Mujeres %	23%	-	revisar listas
		Total Jovenes menos de 28 años	9%	-	revisar listas
	2.8 Capital de trabajo	¿Actualmente la organización cuenta con capital (dinero)	SI	2.00	
		Estos recursos provienen o son:	prestamos de asociados		
	2.9 Aliados	Institucionales (Mencione cuales)	SERVINUTRIL		
		Comerciales (Mencione cuales)	MERCAMIO		
	2.10 Indicadores Operativos	Cantidad de producto mensual Kg	20000	2.00	Inventario
		Porcentaje de producto de primera (porcentaje)	100%	2.00	
		Con que Frecuencia rota el producto en el primer trimestre (alta o baja)	alta	2.00	
		Con que Frecuencia rota el producto			

3.0 MANEJO POSTCOSECHA - PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRÁCTICAS					
Gestión Asociativa de la Producción	3.1 Cosecha	Técnicas	BPA		Mencionar las técnicas y equipos que usa en el proceso de cosecha de sus productos
		Equipos	ARTESANAL		
	3.2 Clasificación del producto en porcentajes	Primera	70%	2.00	Solicitar la Relación de los asociadas con siembras y hectáreas
		Segunda	30%	-	
	3.3 Técnicas de Selección de productos en %	Manual	100%	2.00	Revisar Fichas técnicas
		Mécanica	0%	-	
	3.4 Explique cual es el proceso	Limpieza	Selección, Clasificacion y lavado		Revisar Fichas técnicas
		preparación	Pesado y Empacado		
	3.5 Cuenta con proceso de empaque	Si	X	2.00	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.6 Cuenta con proceso de Etiquetado	Si	X	2.00	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.7 Gestión	Cuenta con Bodegas de almacenamiento (si - no)	SI	1.00	Area de producción colectiva - ubicación - funcionamiento
		Con que frecuencia hace inventario (semanal- mensual- anual)	semanal	2.00	
		Cuenta con Transporte propio (SI - NO)	NO	-	
		Mencione como es el proceso de Logistica	RECEPCION EN BODEGA, CLASIFICACION , SELECCIÓN, PESADO,EMPAQUE CARGE		
Subtotal Gestión Asociativa de la Producción				11.00	
Buenas Prácticas	3.8 Mencione las buenas prácticas sostenibles que maneja	LA ASOCIACION CUENTA CON UNA BIOFABRICA PARA LA PREPARACION DE INSUMOS AGROECOLOGICOS			Certificaciones de formación y/o capacitación
	3.9 Realiza el manejo de plagas con que frecuencia	Diario		-	Certificaciones
		Semanal	X	2.00	
		mensual		-	
		Trimestral		-	
		Anual		-	
	3.10 Mencione cual es la gestión para disminución de pérdidas	MANEJO DE PLAGAS,			Registro de Predios gestion de disminucion de pérdidas

- **Retroalimentación:**

  Se realizo retroalimentación del proceso y de los resultados obtenidos, identificando las lecciones aprendidas y temas a mejorar.

  ASOCOLFRUVER ha demostrado un compromiso firme con la mejora de sus procesos organizacionales, productivos y comerciales, lo que se refleja en su creciente presencia en el mercado y su enfoque en la sostenibilidad.

  Es importante que la organización siga fortaleciendo la capacitación, la innovación tecnológica y la gestión administrativa para alcanzar sus objetivos a mediano y largo plazo.

  la organización ha demostrado que, con el trabajo conjunto y el compromiso de todos los miembros, ASOCOLFRUVER tiene el potencial de convertirse en un referente regional en el sector agrícola, con una producción sostenible, competitiva y rentable, que se adapte a las necesidades del mercado y contribuya al desarrollo económico y social de sus asociados.

- **Sugerencias de la organización:**

La organización campesina sugiere que realice mejor divulgación en ellos mercados campesinos fortaleciendo el canal publicitario para que las ventas sean mayores en los mercados solidarios.

- **Oportunidades de mejora de la organización:**

  - Fortalecer la Infraestructura de Almacenamiento
  - Optimización de Procesos Internos y Administración
  - Mejorar la Gestión Postcosecha: Estandarizar procesos para mejorar la eficiencia y reducir las pérdidas.
  - Fomentar la Producción Sostenible (BPA y BPM)
  - Desarrollo de Capacidades Comerciales: estrategias de marketing

- **Actividades pendientes:**

Realizar entregara el certificado del proceso de capacitación y formación.

- **Novedades:**

Se realizo dos visitas de cierre, una con la asistencia de 8 productores y la otra con 5 productores para un total de 14 productores. Adicional se realizó 1 visita de cierre personalizada con el productor faltante. **Asistencia total: 15 productores.**

- **Soportes:** Planilla de asistencia

Registro fotográfico:






CONVENIO 1383 DE 2024

Fundación Escala Al Desarrollo

LISTADO DE ASISTENCIA

FECHA: 05/04/25 **Departamento:** Boyaca **Municipio:** Nuevo Colon **Hora de Inicio:** 2:30pm **Hora de final:** 3:30pm

ACTIVIDAD: Realizar actividad de cierre donde se genero una retroalimentación del proceso y los resultados obtenidos identificando acciones aprendidas y temas a mejorar.

N°	Nombre Y Apellido	Cedula De Ciudadanía	Celular	Vereda	Firma
1	GONZALO ORJUELA CORONEL	4285454	3115200968	Centro	
2	HERNANDO PULIDO CHIRIVI	10162479	3203437695	Carbonera	
3	JAIRO ANTONIO ORJUELA CORONEL	6752342	3213333624	Centro	
4	LUIS VALDO SANCHEZ COTE	4183073	3144801156	Llano Grande	
5	LUIS EDUARDO SANCHEZ	4182559	3118739347	Tejar	
6	MARTHA ROSA ALVAREZ SANCHEZ	41766199	3133613894	Aposentos	
7	PABLO JAVIER BAUTISTA COTTE	7170916	3124090117	Flota	
8	EUDORA GUERRERO GUERRERO	41619142	3108611961	Centro	
9	REINALDO RODRIGUEZ RODRIGUEZ	19284894	3108560287	Centro	
10	JUAN DAVID GOMEZ PARRA	1002583274	3148796140	Centro	
11	IGNACIO GOMEZ	4182875	3132796456	Llano Grande.	
12	MARY LUZ PARADA	23823907	3144007630	Centro	
13	CLAUDIA YANET PULIDO SANCHEZ	40033248	3113574368	Centro	
14	CARLOS EDUARDO ROMERO	1000127293	3115473621	Centro	
15	MIGUEL ANGEL SANCHEZ GUTIERREZ	19072889	3234879687	Centro	

Scanned with CamScanner

Convenio 1383-2024 SDDE

Acta de Cierre del Proceso de Fortalecimiento a la Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO

Número de jornadas: Cuatro
Horas de intervención: Quince horas

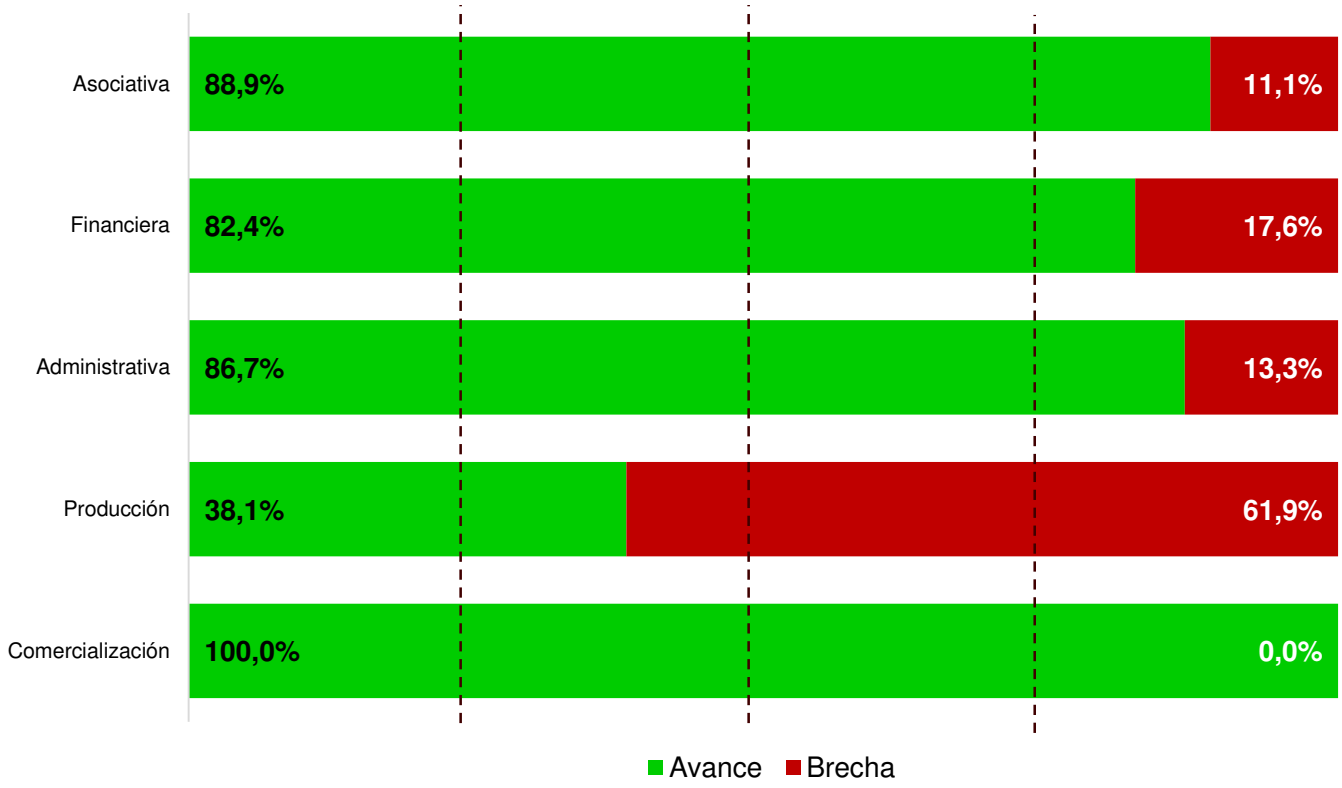
A continuación, se presenta la relación de cada una de las jornadas y sesiones de fortalecimiento.

Jornada	Sesión	Horario	Aporte	Fecha	Temática
Primera	1ra	08:30 a.m. – 10:30 a.m.	2,0 horas	29-Ene-2025	Buenas Prácticas Ganaderas **Marco normativo**
	2da	10:30 a.m. – 12:30 p.m.	2,0 horas		Buenas Prácticas Ganaderas **Evaluación de requisitos para certificación**
Segunda	1ra	08:00 a.m. – 10:00 a.m.	2,0 horas	01-Mar-2025	Calidad de la leche **Bonificación por calidad de la leche**
	2da	10:00 a.m. – 12:00 p.m.	2,0 horas		Manejo de praderas **Rotación de potreros y ensilaje de maíz y avena**
	3ra	12:00 p.m. – 02:00 p.m.	2,0 horas		Asociatividad **Modelo asociativo y apuesta organizativa APROLECHO**
Tercera	1ra	08:00 a.m. – 10:00 a.m.	2,0 horas	25-Mar-2025	Administrativo **Resultados APROLECHO 2024**
	2da	10:00 a.m. – 12:00 p.m.	2,0 horas		Asociatividad **Modelo organizativo y transformación jurídica de APROLECHO**
Cuarta	1ra	09:00 a.m. – 10:00 a.m.	1,0 horas	12-Abr-2025	Reunión de cierre
		TOTAL	**15,0 horas**		

El presente informe da cuenta, de manera, resumida, del proceso de fortalecimiento y acompañamiento técnico adelantado por el equipo profesional de la Fundación Escala al Desarrollo y la Asociación de Productores de Leche de Chocontá - APROLECHO, en el marco de la ejecución del proyecto piloto de *Mercados Solidarios Campesinos.*

1. Resultados del diagnóstico inicial

La Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO, es una organización de base campesina con más de 20 años de trabajo con pequeños productores de los municipios de Chocontá, Villapinzón y Sesquilé, del departamento de Cundinamarca.



Fuente: Diagnóstico inicial APROLECHO. Fundación Escala al Desarrollo, 2024

La experiencia acumulada se refleja en los resultados de la aplicación del diagnóstico inicial, con el cual APROLECHO alcanzó una calificación de 66 puntos de un máximo de 85 puntos, demostrando un avance cercano al 76,6%.

Los resultados por componente que se presentan en la gráfica anterior, arrojaron que el área de producción fue la que mayores brechas arrojó, por lo que las actividades del plan de intervención hicieron énfasis espacial en este componente, junto con los de asociatividad y financiero.

2. Plan de intervención

El plan de intervención acordado con APROLECHO definió los siguientes temas de trabajo:

a) Asociatividad, enfocada al modelo de trabajo como organización de pequeños productores, la apuesta política por el campesinado y la nueva arquitectura institucional entre productores – APROLECHO – DELA.

b) Administrativo, enfocado a la presentación y explicación detallada a los asociados de APROLECHO de los resultados económicos y financieros de 2024, como ejercicio de cualificación de la participación.

c) Productivo - Buenas Prácticas Ganaderas (BPG), como un esquema de trabajo que aporta a la calidad final de la leche y a una ganadería sostenible.

d) Productivo - Calidad higiénica y composicional de leche, como una apuesta para la obtención de derivados lácteos diferenciados.

e) Productivo - Alternativas de producción de forrajes para épocas críticas, uso suplementos alimenticios y reducción de desperdicios de cosecha.

Los cinco temas expuestos anteriormente, fueron desarrollados en jornadas presenciales, por lo que se dio cumplimiento en un 100% a las actividades acordadas con la organización.

3. Resultados del diagnóstico final

Finalizado el proceso de intervención se pueden referir los siguientes resultados:

- Inicio del proceso de certificación en Buenas Prácticas Ganaderas a un grupo de 50 asociados a APROLECHO con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá – CCB.

  El proceso de certificación tiene una duración de dos meses y se hará en cuatro sesiones, iniciando con un diagnóstico por finca y posteriormente, dos sesiones para realización de ajustes que finaliza con una visita final de inspección y certificación.

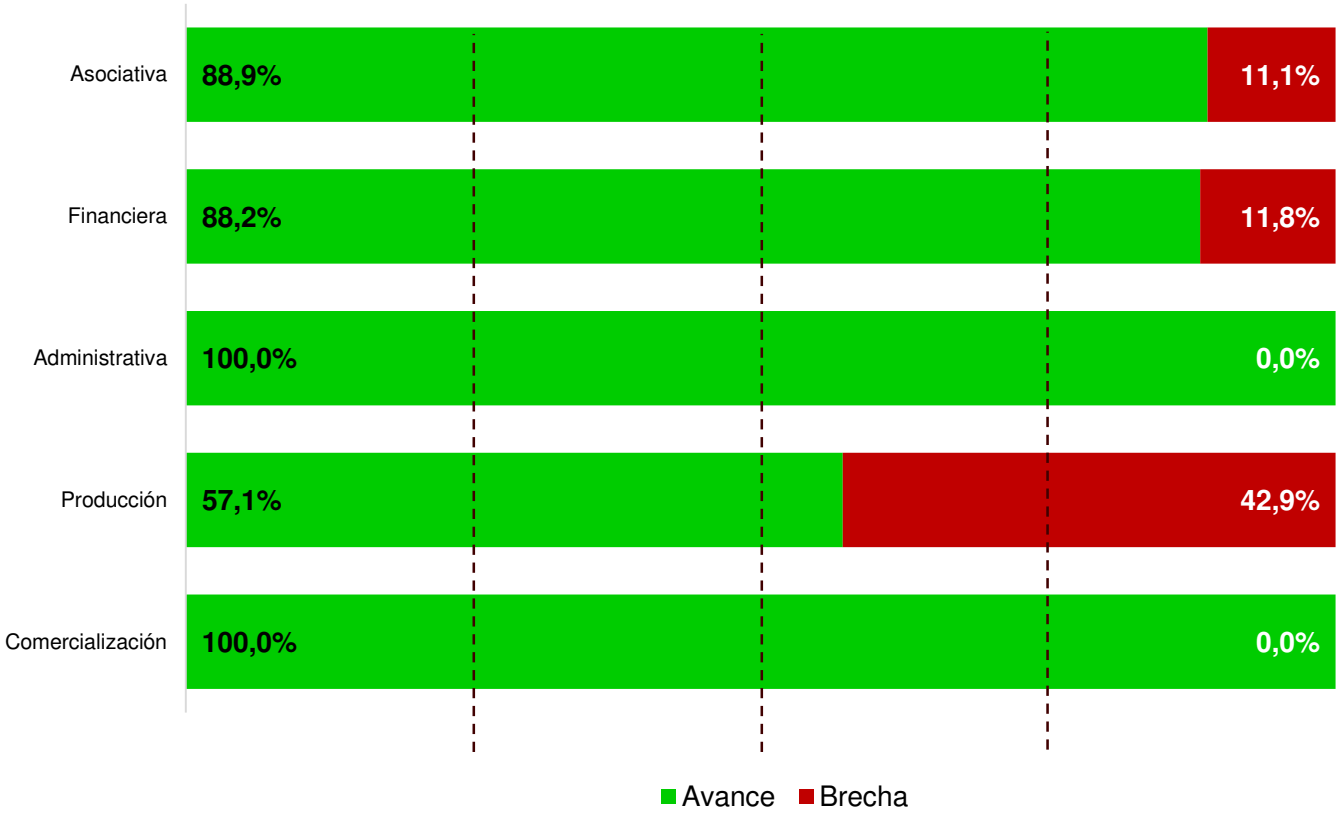
- Seis planes de siembra de silos asociativos de maíz con el apoyo de APROLECHO, como alternativa de producción de alimento para ganado bovino en épocas críticas.

  Las siembras se harán a principios del mes de abril y se proyecta cosechar el material vegetal a finales del mes de septiembre.

- Insumos técnicos para la definición del nuevo modelo organizativo para APROLECHO, en el marco del desarrollo de su actividad comercial asociativa.

- Grupo de asociados con mejores elementos para participar en la Asamblea General de APROLECHO, instancia para la toma de decisiones de la organización.

Los resultados anteriores, permiten que después de aplicar el instrumento APROLECHO suba su calificación inicial a 73 puntos, equivalente al 85,9%, lo que representa un avance de 9,3 puntos porcentuales, como se muestra en la siguiente gráfica.



Fuente: Diagnóstico final APROLECHO. Fundación Escala al Desarrollo, 2025

La comparación entre las gráficas iniciales y las de salida, permiten concluir:

- Cierre de brecha en el componente administrativo de 5,8 puntos porcentuales, al pasar de una brecha del 17,6% al 11,8%.

- Cierre de brecha en el componente productivo de 19 puntos porcentuales, al pasar de una brecha de 61,9% al 42,9%.

4. Conclusiones y recomendaciones

La Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO, refiere que, si bien el proceso de intervención arroja resultados intermedios, estos procesos deben proyectarse con un período de tiempo mínimo de un año, para que los procesos de intervención en los sistemas productivos agropecuarios puedan reflejar resultados tangibles a nivel de las Unidades Productivas Individuales.

Los procesos que se iniciaron requieres acompañamiento permanente, que en este caso deben continuarse por parte de APROLECHO, para que no se pierdan los logros alcanzados.

Igualmente, menciona que la estrategia de Mercados Solidarios Campesinos, constituye una vitrina comercial directa, para que los pobladores de los barrios de Bogotá, puedan conocer los productos campesinos bajo el lema que viene trabajando la organización de que Consumir Productos de Buena Calidad a Precios Justos.

Por último, la Asociación de Productores de Leche de Chocontá – APROLECHO, certifica que las actividades programadas de fortalecimiento se cumplieron según lo acordado y que se cumplió con la entrega de las canastas gratuitas de alimentos establecidas en el marco del proyecto piloto.

En constancia, se firma a los doce días del mes de abril de 2025.

Ricardo Alvarez García
Representante Legal APROLECHO

Iván Eduardo Gamboa Galeano
Ingeniero Agrónomo
Fundación Escala al Desarrollo

Convenio 1383-2024 SDDE

Registro Fotográfico





Fotografías No. 1 y 2. Detalle de los asistentes al evento de cierre del proceso de fortalecimiento de APROLECHO. 12 de abril de 2025

Fundación Escala Arquitectura

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

Aprolecho / Cierre

Listado de Asistencia

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

Fecha de la actividad: 12-Marzo-2025 **Lugar:** Chocontá **Responsable:** Iván Gamboa

Objetivo de la actividad: Jornada de cierre del proceso de fortalecimiento al grupo de asociados de Aprolecho, en el marco del proyecto piloto de mercados solidarios campesinos

Hora inicio: 9:00 a.m Hora cierre: 10:30 a.m.

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
01	José Saul Duarte Riaño	3.003.184	3118129619	
02	Alexandra Quintero Quintero	20.363.277		Alexandra Quintero
03	Victor Manuel Quintero Montenegro	3.003.470	3207522742	Victor M Quintero M
04	José Hernán Garzón Montenegro	80.395.416	3213709867	
05	Alcira Arevalo Gómez	20.362.704		Alcira Arevalo Gomez
06	Cesar Augusto Forero Mora	11.325.108	3123506010	

Iván Gamboa G.

Fundación Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
07	Cenen Riaño Pintón	223.998	3144662178	Cenen Riaño Pinzón
08	Ana Delmira Hernandez Benavides	20.491.348	3142595990	Ana Delmira Hernandez
09	Florinda López Umbarila	20.492.252	3138739295	Florinda Lopez u.
10	Josefa Guayambuco Murcia	24.016.451	3202237005	Josefa Guayambuco M.
11	William Alfonso Poncel Buitrago	1.069.261.840	3102100324	William Poncel.
12	Claudia Patricia Marín Sarmiento	20.363.134	3125260061	
13	Blanca Ligia Montenegro de Garzón	20.491.447	3136842436	Blanca L. Montenegro
14	María de los Angeles Velez Pardo	39.689.237		
15	Samuel Figueiedo Montenegro	3.242.792	3115230541	Adelina Arévalo
16	Adelina Arevalo Gómez	20.363.485	3123721076	Samuel Figueiedo

Fundación Escala

CONVENIO 1383 DE 2024

MERCADOS SOLIDARIOS CAMPESINOS

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

	#	Nombre	Identificación	Teléfono	Firma / Huella
17	~~09~~	Jorge Luis Cabuya Cabuya	80.394.963	3209044843	Jorge luis Cabuya C
18	~~10~~	Isidro Paez Caro	72.259.68	3188544528	
19	~~11~~	Maria Alicia Forero Forero	20.491.554	3227161200	Maria Alicia Forero
20	~~12~~	Rosa Delia Umbarila de Murcia	20.490.996		Rosa Delia Umbarila
	~~13~~				
	~~14~~				
	~~15~~				
	~~16~~				
	~~17~~				
	~~18~~				
	~~19~~				
	~~20~~				

Fundación Escala al Desarrollo
NIT:900446301-1

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

TEMA:	Aplicar el instrumento de diagnóstico final, con el fin de identificar el % de avance del proceso luego del plan de acompañamiento tecnico. Cierre del proceso de fortalecmiento organización.	**UBICACIÓN:**	VIRTUAL
		ORGANIZADOR:	FRANCISCO MACEA
FECHA :	07/04/2025	**ASOCIACION:**	ASOAGROVIVO
HORA INICIO:	02:00 p. m.	**HORA FINAL:**	03:30 p. m.

Marca temporal	NOMBRE	CEDULA	CONTACTO	MUNICIPIO RESIDENCIA	VEREDA	¿El fortalecmiento, aconpañaniento y cierre fue desarrollada de manera oportuna?	¿Cómo califica usted el proceso desarrollado con la organizacion? Siendo 1 la menor y 5 la menor calificación.	¿Esta satisfecho con el trato recibido por parte del equipo que hizo la capacitación?	¿cree usted que la organización identifico oportunidades de mejora apliacables?	¿Le gustaria volver a participar nuevamente?	¿Tienen alguna sugerencia para mejorar el proceso de fortalecimiento? (Espacio para Quejas, comentarios, felicitaciones o sugerencias)
07/04/2025 15:28	Valentina Jiménez Forero	1000793893	3212526459	Bogotá	Bogotá	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	
07/04/2025 15:33	Mauricio Muñoz Vergara	79006238	3233041078	Tenjo	Santandercito	SI	4	1. Muy satisfecho/a	si	si	
07/04/2025 15:52	Maryuri Alvarado Bencdrra	52529840	3203932388	Cajica	Cajica	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	Ninguna
07/04/2025 15:53	Juanita Catalina Acero Báe	52269320	3152803795	Tenjo	Poveda 2	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	Felicitarlos por la capacitacion
07/04/2025 15:54	Juan Esteban Jiménez	1031642579	3219927982	Tocancipa	La Fuente	SI	4	1. Muy satisfecho/a	si	si	felcitaciones
07/04/2025 15:55	Jose Walther Tellez	7133572	3013623675	Tocancipa	Porvenir	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	gracias por el apoyo
07/04/2025 16:03	Jose Octavio Avendaño	212693	3052032155	Tenjo	Canavita	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	Felicitaciones
07/04/2025 16:19	José Mauricio Sánchez Gór	10285870	3026895994	Tocancipa	El Porvenir	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	felcitaciones
07/04/2025 17:14	Gladys Patricia Forero	52253709	3013623675	Tocancipa	Porvenir	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	felciita
07/04/2025 17:14	Cesar Alexander Jimenez	79752145	3118474298	Bogota	Bogota	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	felicitacionm todo bien.
07/04/2025 17:20	Carlos Andres Reina	80207039	3118479399	Tenjo	Santandercito	SI	4	1. Muy satisfecho/a	si	si	felicitaciones
07/04/2025 17:25	Bernardo Enrique Leon	79671900	3192522294	Tenjo	Guangata	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	
07/04/2025 17:30	Angelica Forero	52085757	3118479399	Tocancipa	El Porvenir	SI	4	1. Muy satisfecho/a	si	si	
07/04/2025 17:41	Ana María Roa Vivas	52390400	3016928770	Bogota	Suba	SI	4	1. Muy satisfecho/a	si	si	NINGUNO
07/04/2025 18:52	Adolfo Hernandez	1020833979	3118797173	Bogotá D.C.	Bogotá D.C.	SI	5	1. Muy satisfecho/a	si	si	felicitaciones

MERCADOS SOLIDARIOS
Convenio 1383-2024 SDDE

VISITA DE CIERRE Y EVALUACION FINAL PROCESO

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS - ASOAGROVIVO

OBJETIVO GENERAL: Realizar el cierre del progreso y evaluar el impacto de la intervención de fortalecimiento de capacidades en las Organizaciones de Productores Campesinos.

Objetivo específicos: 1. Identificar el índice de mejoramiento de la organización de productores a partir de la aplicación del instrumento de evaluación diagnostica, comparando los resultados dimensionales en su momento inicial y final del proceso.

2. Realizar la retroalimentación del proceso y de los resultados obtenidos, identificando lecciones aprendidas y temas por mejorar.

1. DATOS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

Fecha	3/31/2025	**Domicilio**	Tenjo - Cundinamarca
Nombre de la organización	Asociación de Productores Agropecuarios	**Dirección**	Finca la Quinta Lote G Vda Guangata
Representante Legal	Angelica María Forero Mantilla	**NIT No**	901766273-1
Cedula de Ciudadanía	52085757	**Tipo de persona**	Jurídica
Teléfonos	3203932388 - 3118479399	**Email**	asoagrovivo@gmail.com
Código CIIU - Actividad Económica principal - secundaria	0 113 - 0 144	**Otras actividades**	4723 - 0 163

Numero de Sesión: 6ta. Sesión - Sesión de cierre y evaluación del proceso

Fecha de la actividad de cierre y evaluación: abril 7 de 2025

Duración de la actividad de cierre y evaluación: 90 minutos

Horario de la actividad: 2:00 - 3:30 pm

I. ACTIVIDAD DE CIERRE

DIAGNÓSTICO INICIAL DE LA ORGANIZACIÓN

Representación gráfica de resultados iniciales por dimensión.

Gráfica con resultados por dimensiones con la aplicación inicial del instrumento de diagnóstico a la Organización de Productores Agropecuarios - ASOAGROVIVO. Cálculos. Equipo Profesional Fundación Escala al Desarrollo



Descripción de resultados iniciales del diagnostico por dimensión.

Nombre de la dimensión con evaluación inicial	Estado de la dimensión en su evaluación inicial
Asociatividad	La organización no recoge cuota de sostenimiento o sostenimiento. No existen criterios para la inclusión de nuevos socios, garantía de participación de genero y relevo generacional
Financiero	La organización requiere mejorar el patrimonio en la adquisición de lote de terreno y establecimientos especializados propios. No obstante la organización dispone de capital de trabajo.
Administrativo	En el área de gestión han fracasado en la presentación de perfiles y propuestas proyectos ante las diferentes instancias de convocatorias y solicitudes de créditos asociativos
Producción	No cuenta con certificaciones de calidad y medio ambiente
Comercialización	Requieren fortalecer el equipo soporte que apoye los procesos y la gestión comercial del agronegocio
Otros	N/A

Descripción de las acciones para la mejora de resultados

Asociatividad	Diseñar y definir entre los asociados mecanismos de aportes de cuotas de afiliación y/o sostenimiento de la organización. Impulsar proyectos a fines a las líneas temáticas de la asociación y fortalecer el capital humano con la vinculación y participación de nuevos socios.
Financiero	Con recursos de cuotas de las afiliaciones y créditos asociativos, comprar establecimientos especializados y lotes de terreno
Administrativo	Contratación de un formulador de proyectos que puedan fortalecer la misionalidad de la organización. Plan de capacitación en formulación de perfiles, iniciativas y proyectos.
Producción	Gestionar ante organismos acreditados, el inicio de procesos de certificación en normas de calidad, SySO y Medio Ambiente
Comercialización	Contratación de equipos de trabajo para el fortalecimiento de la gestión comercial del agronegocio
Otros	Acciones de asistencia técnica, acompañamiento, seguimiento, evaluación y monitoreo.

PLAN DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES

Concertación y priorización en las acciones para la mejora de resultados

En concertación con el Representante Legal se acordó trabajar los siguientes componentes:

1) Asociatividad - proyectado a garantizar el relevo generacional, la participación de mujeres, nuevos asociados y cuotas de afiliación y sostenimiento

2) Comercialización- Desde la gestión comercial del agronegocio, el fortalecimiento de capacidades en la formulación y estructuración de propuestas de proyectos y mejora de capacidades y habilidades gerenciales, administrativas y comerciales.

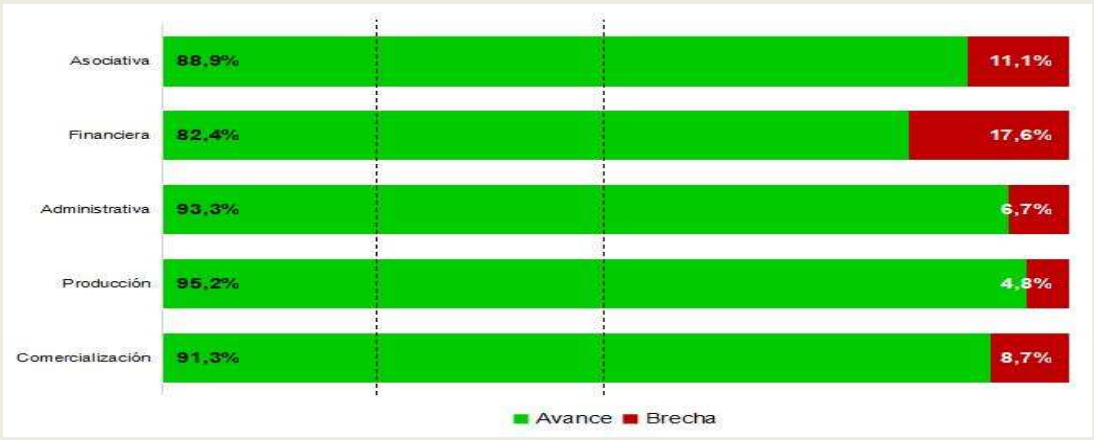
Sesiones de fortalecimiento de capacidades según priorización y necesidades del diagnostico

ASOCIATIVIDAD	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	1. Socialización del instrumento diagnóstico de evaluación del Índice de Capacidades Organizativas.	21-03-25	3
COMERCIALIZACIÓN	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No. 1	1. Instancias para la presentación de perfiles, propuestas y proyectos en los diferentes niveles nacionales, privados y la cooperación internacional. 2. Metodologías de presentación. 3. Fuentes de financiación. 4. Etapas en el proceso.	25-03-25	3
Sesión No. 2	1. Habilidades y capacidades gerenciales. 2. Mejora en la gestión comercial. 3. Fortalecimiento de equipo de trabajo para el agronegocio. 4. Plan comercial	28-03-25	3
Numero de sesiones realizadas: 3			Tiempo en horas
Numero total de horas en sesiones de fortalecimiento de capacidades			9

DIAGNOSTICO FINAL DE LA ORGANIZACIÓN

Representación gráfica de resultados finales por dimensión.

Gráfica con resultados por dimensiones con la aplicación final del instrumento de diagnóstico a la Organización de Productores Agropecuarios - ASOAGROVIVO. Cálculos. Equipo Profesional Fundación Escala al Desarrollo



Descripción de resultados finales del diagnostico por dimensión.

Nombre de la dimensión con evaluación final	Estado de la dimensión en su evaluación final
Asociatividad	La organización diseño mecanismos de inclusión de nuevos asociados y participación a través de la creación de un fondo de afiliación y sostenimiento. La evaluación paso de un valor relativo de 55,6% a un resultado final porcentual de 88,9%, lo que evidencia la mejora en esta dimensión.
Financiero	En esta dimensión, los valores relativos de la evaluación se mantienen iguales. Se recomienda en el largo plazo mejorar el patrimonio en la adquisición de lote de terreno y establecimientos especializados propios, lo que permitirá a futuro mejorar el índice de capacidades en la dimensión financiera.
Administrativo	El valor porcentual de la evaluación final (93,3%) mejoro frente a la evaluación inicial (66,7%), jalonado por la ejecución de contratos de proveeduría, la vinculación temporal de profesionales para la gestión comercial y expertos en la presentación de propuestas e iniciativas de inversión ante las diferentes convocatorias e instancias de inversión, así como la participación de todos los asociados en ejercicios de planeación estratégica para el fortalecimiento de capacidades organizativas
Producción	Los valores relativos de evaluación inicial y final se mantienen (95,2%) iguales
Comercialización	Los valores relativos de evaluación final mejoro con un valor porcentual de (91,3%), frente a un resultado inicial del (78,3%) debido a los esfuerzos en la incorporación de personal para la gestión y la atención de la dinámica comercial
Otros	N/A
INDICE DEL ESTADO DE MEJORA INICIAL	**78,80%**
INDICE DEL ESTADO DE MEJORA FINAL	**90,60%**
INCREMENTO EN LA MEJORA A TRAVES DEL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	**11,80%**

II ACTIVIDAD EVALUATIVA

Cumple	No Cumple	Criterio
x		El fortalecimiento de capacidades proporciono a la organización ASOAGROVIVO la formación y herramientas básicas de negocio con el fin de mejorar las capacidades productivas y comerciales en las diferentes etapas del ciclo productivo.

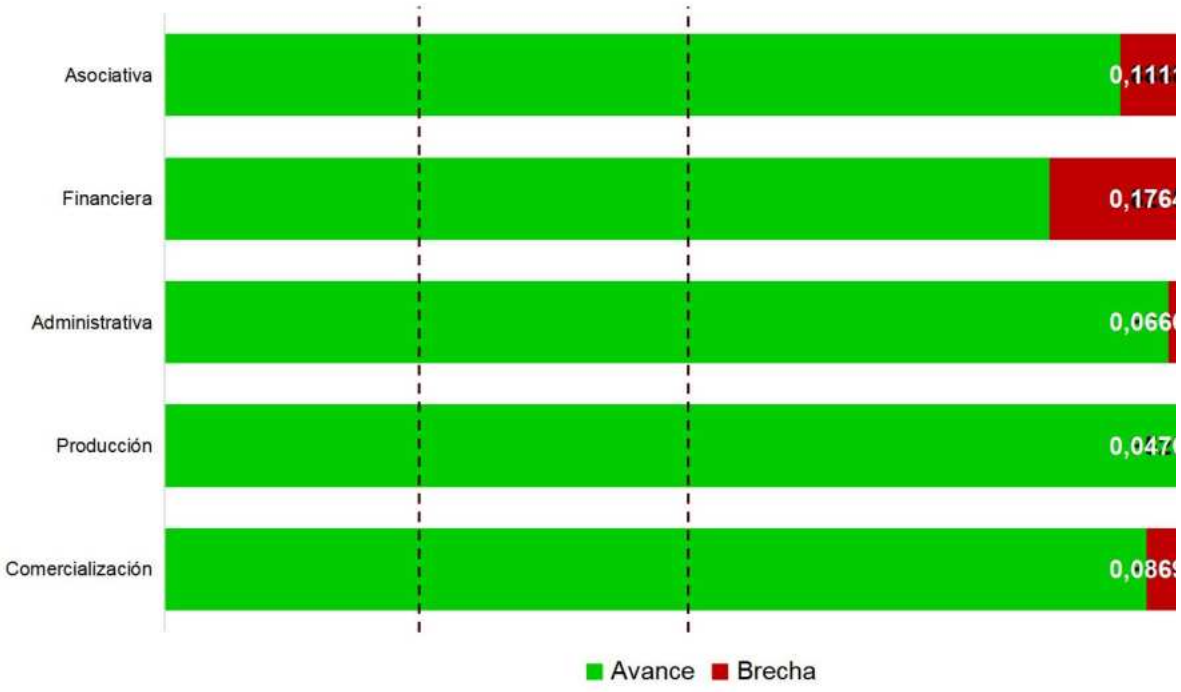
x		El Asociado brindo la asistencia y el acompañamiento para el fortalecimiento de las capacidades en los actores cumpliendo los parámetros de fortalecimiento establecidos por la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico
x		El Asociado realizo el diagnóstico de la Organización de productores con una duración de dos (2) horas, y el levantamiento de línea base que arrojo información sobre el estado inicial de la organización, mediante la aplicación de un instrumento de medición objetiva de las áreas de interés a fortalecer, identificando la necesidad de la organización y el interés de las líneas priorizadas, alternativas de capacitación y asistencia técnica a recibir durante el proceso, así como su capacidad productiva para responder a las necesidades presentes y futuras de las jornadas de mercados solidarios
x		En el proceso de fortalecimiento de capacidades se realizaron tres (3) sesiones de capacitación con una intensidad horaria de nueve (9) horas, lo que permitió estructurar con los asociados un Plan de Acción, el cual se entrego en medio digital.
x		En el marco del proceso de fortalecimiento de capacidades se ejecutaron acciones de asistencia, acompañamiento, orientación, asesorías y seguimiento, acompañamiento técnico que tuvo una duración de cuatro (4) horas.
x		En el fortalecimiento de capacidades se aplico el instrumento de diagnóstico final, que identifico el % de avance del proceso luego de la intervención realizada.
x		Se hizo entrega del certificado y/o reconocimiento del proceso de capacitación y formación a todos los asociados participantes en el proceso de fortalecimiento
x		En la Sesión de cierre y evaluación del proceso , ASOAGROVIVO es un ACTOR FORTALECIDO dentro del Sistema de Abastecimiento Alimentario, por haber CUMPLIDO el 100% de las acciones de la etapa de fortalecimiento de capacidades y el 100% de las demás etapas (Selección, , diagnóstico, planes de acción, acompañamiento técnico y visitas de cierre y evaluación del proceso).

III. RETROALIMENTACION

Aprendizajes:	Gracias a la Secetaria Distrital de Desarrollo Economico, ASOAGROVIVO, se beneficio del proceso de fortalecimiento de capacidades, brindandoseles información, capacitación, herramientas y tecnicas para el mejoramiento de sus dimensiones o componentes asociativos, comercial, productivo, adminisytrativo y financiero. 2. La aplicacion del Instrumento de Evaluación Diagnostica aporta informacion sobre el estado de la organización y las necesidades de intervención, constituyendose en una herramienta en el proceso de mejora y crecimiento.
Sugerencias	Contemplar la posibilidad de incluir la variable de actor en proceso de fortalecimiento como criterio de selección de las organizaciones de productores como actores claves en la Estrategia de Mercados Solidarios.
Aspectos por mejorar	1. En futuros procesos de fortalecimiento de capacidades, considerar la posibilidad de ampliar los tiempos para las acciones de formación, asistencia tecnica, asesoria, acompañamiento a las organizaciones de productores.

NOMBRES Y FIRMAS DE LOS INTERVINIENTES

Por la asociación de productores ASOAGROVIVO	**Por la FUNDACION ESCALA AL DESARROLLO**
ANGELICA MARIA FORERO BENAVIDES	FRANCISCO MANUEL MACEA ALGARIN
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	**NOMBRE DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**
	
FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL DE ASOAGROVIVO	**FIRMA DEL PROFESIONAL DE APOYO A LA GESTION EN CAMPO**


Asociativa
Financiera
Administrativa
Producción
Comercialización
Avance
Brecha



Fundación Escala al Desarrollo

Instrumento del 2 Diagnóstico de las Organizaciones de Productores Rurales

1.0 INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN					
Nombre de la Organización y/o Emprendemiento Rural	**Asociacion Colombiana de Frutas y Verduras**			**Sigla**	**ASOCOLFRUVER**
Documento de Identificación	NIT	**Número**	**901358343-7**		
Departamento	**BOYACA**	**Municipio**	**NUEVO COLON**		
Producto(s)	**Pera, Manzana, Durazno, Ciruela, Cebolla Cabezona, Cebolla Junca, Papa, Papa Criolla, Cilantro, Zanahoria, Habichuela y Tomate**				
Nombre del Representante Legal	**Ignacio Gomez**		**Número de Identificación**	4182875	
Correo Electrónico	acfvasocolfruver@gmail.com		**Teléfono de contacto**	3148796140	
Fecha de Elaboración	**06/03/2025**	**Nombre de la persona que diligencia el instrumento**	Claudia Yanet Pulido Sanchez		

Instrucciones de diligenciamiento. Marque una "X" en las casillas amarillas de acuerdo a la opción que corresponda a la pregunta formulada y diligencie los espacios en blanco

2.0 GESTION ORGANIZACIONAL					
Historia	2.1Reseña	Asocolfruver es una organización de productores agrícolas del municipio de Nuevo Colón, Boyacá, cuyo objeto principal es lograr el desarrollo integral de la			
	2.2 Misión	Contribuir en la construcción del beneficio integral y sostenible de los Asociados a través de la prestación de servicios requeridos en las cadenas productivas agrícola			
	2.3 Visión	Asocolfruver será la organización de productores agrícolas más importante a nivel regional y nacional, líder en la prestación de servicios para los procesos de			
	2.4 Mercado Objetivo	Supermercado	x	2,00	Relación con las ventas
		Ferias	x	2,00	
		Plazas		-	
		Internet	x	2,00	
				6,00	
Organización	2.5 Análisis	Fortalezas	**Facturacion Electronica, Logistica, Variedad**		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Oportunidades	**Convenios con Cadenas de supermercados**		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Debilidades	**Certificacion del cien por ciento de las unida**		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Amenazas	**fluctuacion de precios y presencia de int**		Certificaciones de formación y/o capacitación
	2.6 Estimación de costos	Fuentes de Financiamiento	**$4.000.000**		Revisar ingresos versus egresos
		Costos	**3500000**		
	2.7 Estructura Organizacional	Socios Activos	**35**	2,00	Listas de Asociados
		Total Hombres %	**68%**	2,00	revisar listas
		Total Mujeres %	**23%**	-	revisar listas
		Total Jovenes menos de 28 años	**9%**	-	revisar listas
	2.8 Capital de trabajo	Actualmente la organizacion cuenta con capital (dinero)	**SI**	2,00	
		Estos recursos provienen o son:	**prestamos de asociados**		
	2.9 Aliados	Institucionales (Mencione cuales)	SERVINUTRIL		
		Comerciales (Mencione cuales)	MERCAMIO		
	2.10 Indicadores Operativos	Cantidad de producto mensual Kg	20000	2,00	Inventario
		Porcentaje de producto de primera (porcentaje)	100%	2,00	

	2.10 Indicadores Operativos	Con que Frecuencia rota el producto en el primer trimestre (alta o baja)	alta	2,00	
		Con que Frecuencia rota el producto en el Segundo trimestre (Alta o Baja)	baja	-	
Subtotal Organización				**12,00**	
3.0 MANEJO POSTCOSECHA - PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRÁCTICAS					
Gestión Asociativa de la Producción	3.1 Cosecha	Técnicas	BPA		Mencionar las tecnicas y equipos que usa en el proceso de cosecha de sus productos
		Equipos	**ARTESANAL**		
	3.2 Clasificación del producto en porcentajes	Primera	**70%**	2,00	Solicitar la Relación de los asociadas con siembras y hectáreas
		Segunda	**30%**	-	
	3.3 Técnicas de Selección de productos en %	Manual	**100%**	2,00	Revisar Fichas técnicas
		Mécanica	**0%**	-	
	3.4 Explique cual es el proceso	Limpieza	**Selección, Clasificacion y lavado**		Revisar Fichas técnicas
		preparación	**Pesado y Empacado**		
	3.5 Cuenta con proceso de empaque	Si	**X**	2,00	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.6 Cuenta con proceso de Etiquetado	Si	**X**	2,00	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.7 Gestión	Cuenta con Bodegas de almacenamiento (si - no)	**SI**	1,00	Area de producción colectiva - ubicación - funcionamiento
		inventario (semanal- mensual- anual)	**semanal**	2,00	
		Cuenta con Transporte propio (SI - NO)	**NO**	-	
		Mencione como es el proceso de Logistica	**RECEPCION EN BODEGA, CLASIFICACION , SELECCIÓN,**		
Subtotal Gestión Asociativa de la Producción				**11,00**	
Buenas Prácticas	3.8 Mencione las buenas prácticas sostenibles que maneja	LA ASOCIACION CUENTA CON UNA BIOFABRICA PARA LA PREPARACION DE INSUMOS AGROECOLOGICOS			Certificaciones de formación y/o capacitación
	3.9 Realiza el manejo de plagas con que frecuencia	Diario		-	Certificaciones
		Semanal	**X**	2,00	
		mensual		-	
		Trimestral		-	
		Anual		-	
	3.10 Mencione cual es la gestión para disminución de pérdidas	MANEJO DE PLAGAS,			Registro de Predios gestion de disminucion de pérdidas
Subtotal Buenas Prácticas				**2,00**	
Recomendaciones	Gestión de residuos	LOS ASOCIADOS CUENTAN CON LOMBRICULTURA EN LAS FINCAS Y UN SISTEMA DE RECOLCION DE ENVASES DE AGROQUIMICOS			Verificar y especificar en el informe
					Verificar y especificar en el informe
	Disminución de pérdidas				Verificar y especificar en el informe
					Verificar y especificar en el informe
TOTAL PUNTAJE				**25,00**	

Fundación Escala al Desarrollo

Instrumento del 2 Diagnóstico de las Organizaciones de Productores Rurales

1.0 INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN				
Nombre de la Organización y/o Emprendemiento Rural	**ASOCIACION DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META**		**Sigla**	**CAMPOMETA**
Documento de Identificación	NIT	**Número**	**900959669**	
Departamento	**META**	**Municipio**	**VISTAHERMOSA**	
Producto(s)	**ARROZ, YUCA, PLATANO, MARACUYA Y PIÑA**			
Nombre del Representante Legal	**LUZ MERY AVILA ALAPE**		**Número de Identificación**	40443780
Correo Electrónico	CAMPOMETA.AGRICULTORES@GMAIL.COM		**Teléfono de contacto**	3147825893
Fecha de Elaboración		**Nombre de la persona que diligencia el instrumento**	Gina Paola Cerezo Torres	

Instrucciones de diligenciamiento. Marque una "X" en las casillas amarillas de acuerdo a la opción que corresponda a la pregunta formulada y diligencie los espacios en blanco

2.0 GESTION ORGANIZACIONAL					
Historia	2.1Reseña				
	2.2 Misión				
	2.3 Visión				
	2.4 Mercado Objetivo	Supermercado	x	2,00	Relación con las ventas
		Ferias	x	2,00	
		Plazas	x	2,00	
		Internet	x	2,00	
				8,00	
Organización	2.5 Análisis	Fortalezas			Certificaciones de formación y/o capacitación
		Oportunidades			Certificaciones de formación y/o capacitación
		Debilidades			Certificaciones de formación y/o capacitación
		Amenazas			Certificaciones de formación y/o capacitación
	2.6 Estimación de costos	Fuentes de Financiamiento	$		Revisar ingresos versus egresos
		Costos	$		
	2.7 Estructura Organizacional	Socios Activos		-	Listas de Asociados
		Total Hombres %	0%	-	revisar listas
		Total Mujeres %	0%	-	revisar listas
		Total Jovenes menos de 28 años	0%	-	revisar listas
	2.8 Capital de trabajo	Actualmente la organización cuenta con capital (dinero)	SI	2,00	
		Estos recursos provienen o son:			
	2.9 Aliados	Institucionales (Mencione cuales)			
		Comerciales (Mencione cuales)			
	2.10 Indicadores Operativos	Cantidad de producto mensual Kg	0	-	Inventario
		Porcentaje de producto de primera (porcentaje)	0%	-	
		Con que Frecuencia rota el producto en el primer trimestre (alta o baja)	alta	2,00	

		Con que Frecuencia rota el producto en el Segundo trimestre (Alta o Baja)	baja	-	
Subtotal Organización				**4,00**	

3.0 MANEJO POSTCOSECHA - PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRÁCTICAS					
Gestión Asociativa de la Producción	3.1 Cosecha	Técnicas			Mencionar las tecnicas y equipos que usa en el proceso de cosecha de sus productos
		Equipos			
	3.2 Clasificación del producto en porcentajes	Primera	**0%**	-	Solicitar la Relación de los asociadas con siembras y hectáreas
		Segunda	**0%**	-	
	3.3 Técnicas de Selección de productos en %	Manual	**0%**	-	Revisar Fichas técnicas
		Mécanica	**0%**	-	
	3.4 Explique cual es el proceso	Limpieza			Revisar Fichas técnicas
		preparación			
	3.5 Cuenta con proceso de empaque	Si		-	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.6 Cuenta con proceso de Etiquetado	Si		-	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.7 Gestión	Cuenta con Bodegas de almacenamiento (si - no)		-	Area de producción colectiva - ubicación - funcionamiento
		inventario (semanal- mensual- anual)		-	
		Cuenta con Transporte propio (SI - NO)		-	
		Mencione como es el proceso de Logistica			
Subtotal Gestión Asociativa de la Producción				**-**	
Buenas Prácticas	3.8 Mencione las buenas prácticas sostenibles que maneja			-	Certificaciones de formación y/o capacitación
	3.9 Realiza el manejo de plagas con que frecuencia	Diario		-	Certificaciones
		Semanal		-	
		mensual		-	
		Trimestral		-	
		Anual		-	
	3.10 Mencione cual es la gestión para disminución de pérdidas				Registro de Predios gestion de disminucion de pérdidas
Subtotal Buenas Prácticas				**-**	
Recomendaciones	Gestión de residuos			-	Verificar y especificar en el informe
					Verificar y especificar en el informe
	Disminución de pérdidas				Verificar y especificar en el informe
					Verificar y especificar en el informe
TOTAL PUNTAJE				**12,00**	

Fundación Escala al Desarrollo

Instrumento del 2 Diagnóstico de las Organizaciones de Productores Rurales

1.0 INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN				
Nombre de la Organización y/o Emprendemiento Rural	**Asociación de ganaderos y productores agropecuarios de venecia Cundinamarca**		**Sigla**	**CAPROLAVE**
Documento de Identificación	NIT	**Número**	900735450-0	
Departamento	Cundinamarca	**Municipio**	Venecia	
Producto(s)	**Café procesado (fragancia valenciana), aguacate Hass, banano pintón, limón Tahití, tomate de árbol, guayaba, lulo, leche, yogurt, queso campesino, plátano, habichuela, naranja común, tomate larga vida, pepino de guiso, mandarina arrayana, huevos "A" y "AA"**			
Nombre del Representante Legal	Aurora Mejia		**Número de Identificación**	1074576159
Correo Electrónico	cacprolave@hotmail.com		**Teléfono de contacto**	3132329198
Fecha de Elaboración	03/03/2025	**Nombre de la persona que diligencia el instrumento**	Gina Paola Cerezo Torres	

Instrucciones de diligenciamiento. Marque una "X" en las casillas amarillas de acuerdo a la opción que corresponda a la pregunta formulada y diligencie los espacios en blanco

2.0 GESTION ORGANIZACIONAL					
Historia	2.1Reseña	La Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia (CAPROLAVE) fue fundada con el propósito de reunir a los ganaderos y productores agropecuarios de la región de Venecia, Cundinamarca, para fortalecer sus capacidades productivas, mejorar las condiciones de vida de sus miembros y promover el desarrollo económico de la zona. CAPROLAVE ha sido un pilar fundamental			
	2.2 Misión	**La Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia (CAPROLAVE)** tiene como misión promover el desarrollo sostenible de los ganaderos y productores agropecuarios de la región, a través de la asociación y el trabajo en conjunto.			
	2.3 Visión	Ser en el futuro una organización líder en el fortalecimiento y la transformación del sector agropecuario de Venecia y sus alrededores, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y el bienestar de sus miembros.			
	2.4 Mercado Objetivo	Supermercado	x	2,00	Relación con las ventas
		Ferias	x	2,00	
		Plazas	x	2,00	
		Internet		-	
				6,00	
Organización	2.5 Análisis	Fortalezas	Compromiso		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Oportunidades	Integración de procesos internos		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Debilidades	Organización de los asociados		Certificaciones de formación y/o capacitación
		Amenazas	Falta de comunicación		Certificaciones de formación y/o capacitación
	2.6 Estimación de costos	Fuentes de Financiamiento	$		Revisar ingresos versus egresos
		Costos	$		
	2.7 Estructura Organizacional	Socios Activos	**40**	2,00	Listas de Asociados
		Total Hombres %	**37.5%**	-	revisar listas
		Total Mujeres %	**62.5%**	2,00	revisar listas
		Total Jovenes menos de 28 años	**0.15%**	-	revisar listas
	2.8 Capital de trabajo	Actualmente la organización cuenta con capital (dinero)	**no**	-	
		Estos recursos provienen o son:	venta a terceros, concursos de la alcaldia		
	2.9 Aliados	Institucionales (Mencione cuales)	midas		
		Comerciales (Mencione cuales)	Corabastos		
	2.10 Indicadores Operativos	Cantidad de producto mensual Kg	0	-	Inventario
		Porcentaje de producto de primera (porcentaje)	60%	2,00	
		Con que Frecuencia rota el producto en el primer trimestre (alta o baja)	baja	-	

		Con que Frecuencia rota el producto en el Segundo trimestre (Alta o Baja)	alta	2,00	
Subtotal Organización				**8,00**	

3.0 MANEJO POSTCOSECHA - PRODUCCIÓN SOSTENIBLE Y BUENAS PRÁCTICAS					
Gestión Asociativa de la Producción	3.1 Cosecha	Técnicas	se hace de manera manual usando la tecnica de selección de madurez, por desprendimiento		Mencionar las tecnicas y equipos que usa en el proceso de cosecha de sus productos
		Equipos	**tijeras, cuchillos, cestas,cubos,canastos**		
	3.2 Clasificación del producto en porcentajes	Primera	**60%**	2,00	Solicitar la Relación de los asociadas con siembras y hectáreas
		Segunda	**40%**	-	
	3.3 Técnicas de Selección de productos en %	Manual	**90%**	2,00	Revisar Fichas técnicas
		Mécanica	**10%**	-	
	3.4 Explique cual es el proceso	Limpieza	sumergen las hortalizas o las frutas en agua limpia		Revisar Fichas técnicas
		preparación	Los productos no se dejan mucho tiempo en el agua, se secan con un paño o se		
	3.5 Cuenta con proceso de empaque	Si	**x**	2,00	Revisar Fichas técnicas
		No		-	
	3.6 Cuenta con proceso de Etiquetado	Si		-	Revisar Fichas técnicas
		No	**x**	-	
	3.7 Gestión	Cuenta con Bodegas de almacenamiento (si - no)	**no**	-	Area de producción colectiva - ubicación - funcionamiento
		inventario (semanal- mensual- anual)	**semanal**	2,00	
		Cuenta con Transporte propio (SI - NO)	**no**	-	
		Mencione como es el proceso de Logistica	**Se hace la recolección de los productos propios o de los asociados, se contrata**		
Subtotal Gestión Asociativa de la Producción				**8,00**	
Buenas Prácticas	3.8 Mencione las buenas prácticas sostenibles que maneja	Evitamos el uso de pesticidas de etiqueta roja,usamos soluciones naturales com o el ajo y la cebolla para la elimionación de ácaros, hongos o bacterias.			Certificaciones de formación y/o capacitación
	3.9 Realiza el manejo de plagas con que frecuencia	Diario	**x**	3,00	Certificaciones
		Semanal	**x**	2,00	
		mensual	**x**	1,00	
		Trimestral	**x**	1,00	
		Anual	**x**	1,00	
	3.10 Mencione cual es la gestión para disminución de pérdidas	estamos implementando malla en el suelo para evitar que la fruta que cae se desperdicie,planificamos las cosechas según las condiciones climaticas			Registro de Predios gestion de disminucion de pérdidas
Subtotal Buenas Prácticas				**8,00**	
Recomendaciones	Gestión de residuos	Se recomienda la implementación de prácticas de reciclaje, compostaje y reutilización de los residuos, así como la adopción de un enfoque más integral para la gestión de estos.			Verificar y especificar en el informe
					Verificar y especificar en el informe
	Disminución de pérdidas	Es importante que CAPROLAVE invierta en infraestructura adecuada de almacenamiento, especialmente para productos perecederos. Algunas sugerencias son: Almacenamiento con control de temperatura y humedad: Dependiendo del tipo de producto, es crucial mantener una temperatura y humedad óptimas para evitar el deterioro. La instalación de sistemas de refrigeración o ventilación adecuados puede ser útil. Evitar el almacenamiento de productos maduros por largo tiempo: Los productos deben ser almacenados solo el tiempo necesario antes de su comercialización. Implementación de sistemas de inventarios: Utilizar sistemas para controlar los inventarios y la rotación de los productos, aplicando el principio de "primero en entrar, primero en salir" (PEPS).			Verificar y especificar en el informe
					Verificar y especificar en el informe
TOTAL PUNTAJE				**18,00**	

Fundación Escala al Desarrollo

Instrumento de Diagnóstico de las Organizaciones de Productores Rurales

1.0 INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN					
Nombre de la Organización y/o Emprendemiento Rural	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE LECHE DE CHOCONTÁ			**Sigla**	APROLECHO
Documento de Identificación	NIT	**Número**	900.190.963-6		
Departamento	CUNDINAMARCA	**Municipio**	CHOCONTÁ		
Producto(s)	Leche, derivados lácteos (queso y yogur), huevos y papa				
Nombre del Representante Legal	RICARDO ÁLVAREZ GARCÍA			**Número de Identificación**	19.325.065
Correo Electrónico	aprolecho@hotmail.com			**Teléfono de contacto**	312 4507208
Fecha de Elaboración	01-mar-25	**Nombre de la persona que diligencia el instrumento**	IVÁN EDUARDO GAMBOA GALEANO		

Instrucciones de diligenciamiento. Marque una "X" en las casillas amarillas de acuerdo a la opción que corresponda a la pregunta formulada.

2.0 ÁREA ASOCIATIVA					
Socios/as Activos y No Activos	2.1 La organización cuenta con un listado actualizado de los asociados/as, tanto activos como no activos	SI	X	1,00	Listado actualizado de asociados/as
		NO		-	
	2.2 ¿Cuántos asociados/as activos tiene la organización?		420		
	2.3 ¿La organización recoge alguna cuota de afiliación y/o de sostenimiento?	SI	X	1,00	
		NO		-	
	2.4 Si la respuesta anterior fue positiva, ¿qué porcentaje de los asociados/as activos están al día con las cuotas de afiliación y/o de sostenimiento?	Muy pocos		-	Relación asociados/as con cuotas al día
		Menos de la mitad		-	
		Más de la mitad		-	
		Todos	X	3,00	
			Subtotal Asociados/as Activos y No Activos	**5,00**	
Inclusión	2.5 Del total de asociados/as activos, ¿cuántas son mujéres?		170	2,00	Listado actualizado de asociadas
	2.6 Actualmente, ¿hay mujeres en la Junta Directiva de la organización?	Si	X	1,00	Listado de la Junta Directiva
		No		-	
	2.7 De los asociados/as activos, ¿cuál es el número de jóvenes (menor a 28 años)?		40		
	2.8 Actualmente, ¿hay jóvenes (menores de 28 años) en la Junta Directiva de la organización?	Si		-	Listado de la Junta Directiva
		No	X	-	
			Subtotal Inclusión	**3,00**	
			TOTAL PUNTAJE - ÁREA ASOCIATIVA Y DIRECTIVA	**8,00**	

3.0 ÁREA FINANCIERA					
Patrimonio de la Organización	3.1 ¿La Asociación cuenta con una sede/oficina? (Si la respuesta es NO pase a la pregunta 2.3)	Si	X	1,00	Visita Oficina. Documento que acredite la propiedad
		No		-	
	3.2 En caso de tener una sede/oficina, ésta es:	Propia		-	Documento propiedad, contrato, comodato
		Comodato		-	
		Arriendo	X	1,00	
	3.3 La organización cuenta con mobiliario (escritorio, sillas, archivador, otros)	Si	X	1,00	Visita. Describir el mobiliario
		No		-	
	3.4 La organización, ¿tiene algún terreno?	Si	X	1,00	Describir que tipo de bienes tienen
		No		-	
	3.5 La organización, ¿tiene centro de acopio? Puede ser un infraestructura "incipiente o bodega", que les permita acopiar sus productos para la comercializar	Si	X	1,00	Visita. Describir que tipo de bienes tienen
		No		-	
	3.6 La organización, ¿tiene vehículo propio de transporte?	Si	X	1,00	Visita. Describir que tipo de bienes tienen
		No		-	
	3.7 La organización, ¿cuenta con maquinaría o equipos propios para transformación de los productos?	Si	X	1,00	Visita. Describir que tipo de bienes tienen
		No		-	
			Subtotal Patrimonio Asociación	**7,00**	
Capital de Trabajo	3.8 ¿Actualmente la organización cuenta con capital (dinero) disponible para comprar insumos o para prestar servicios de fondo rotatorio? (Si la respuesta es No pase a la pregunta 3.9)	Si	X	1,00	Manual de Fondo Rotatorio - Comercialización - Cuanto es el Monto
		No		-	
	3.9 Estos recursos provienen o son:	Propios	X	3,00	
		Mixtos (propios + externos)		-	
		Externos - donados		-	
			Subtotal Capital de Trabajo	**4,00**	
	3.10 Actualmente, la organización ¿tienen alguna persona	Si	X	1,00	Nombre y Dirección del Contador:

	contratada para llevar/realizar la contabilidad?	No		-	Contador: Leydy Jazmin Martínez Díaz
Rendición de Cuentas	3.11 La información contable (balance y PyG) se ha utilizado para realizar la rendición de cuentas de la organización en reuniones y/o asambleas.	Si	X	1,00	Balance Contable Firmado Contador y Acta de la reunión. Fecha
		No		-	
	3.12 En el último año, ¿la organización ha realizado ante la DIAN la gestión para el pago de sus obligaciones tributarias?	Si	X	1,00	Registro DIAN Actualizado
		No		-	
	3.13 Los informes de contabilidad, son revisados y firmado por un Revisor/a Fiscal certificado?.	Si	X	1,00	Nombre y Apellido Revisor Fiscal - Informe
		No		-	
			Subtotal Rendición de Cuentas	**4,00**	
			TOTAL PUNTAJE - ÁREA ASOCIATIVA Y DIRECTIVA	**15,00**	
4.0 ÁREA ADMININSTRATIVA					
Planeación	4.1 La organización/junta directiva, ha realizado un ejercicio de Planeación Estratégica en el último año donde han definido y escrito: Misión Visión y Análisis DOFA por área	Si	X	1,00	Fecha del Documento DOFA - Misión/Visión
		No		-	
	4.2 Si a la pregunta anterior respondió SI; ¿Quiénes participaron en los ejercicios de planeación estratégica?	La mayoría de los asociados/as		-	Documento del proceso de planeación estratégica - cuando lo realizarón - Entidad
		Sólo la Junta Directiva		-	
		La Junta Directiva y pocos asociados/as	X	1,00	
	4.3 La organización y de acuerdo con sus estatutos ha conformado comités?. Ejemplo: Comités de producción, de comercialización, Recreación, otros, cuál?	Si	X	1,00	Número de comités conformados
		No		-	
	4.4 Los comités conformados, ¿tienen un reglamento básico y están funcionando?	Si	X	1,00	Manual del comité
		No		-	
	4.5 La organización, ¿cuenta con organigrama?	Si	X	1,00	Organigrama
		No		-	
			Subtotal Planeación	**5,00**	
Administración / Gerencia	4.6 Han contratado en el último año: Ej: administrador/a (del centro de acopio, punto de venta) o técnico comercial, otros?	Si	X	1,00	Nombre y apellido / Fecha de inicio/Responsabilidades
		No		-	
	4.7 Tienen una cuenta bancaria, ahorro, corriente ?.	Si	X	1,00	Banco - No de cuenta - Titular de la cuenta
		No		-	
	4.8 Tienen un plan o modelo de Negocios (PN)	Si	X	1,00	Documento PN - Fecha de elaboración - Entidad que los apoyo en su elaboración
		No		-	
	4.9 La organización/junta directiva, ha establecido o tiene un mecanismos donde realice seguimiento, evaluación de sus logros, objetivos, metas e indicadores trazados	Si	X	1,00	Documento de Evaluación
		No		-	
			Subtotal Administración / Gerencia	**4,00**	
Gestión	4.10 En los dos últimos años han formulado/escrito con apoyo o sin apoyo técnico, un perfil de proyecto o tramitado un crédito asociativo, para ser presentado a una entidad local (alcaldía) - Nacional (Ministerio de Agricultura, FINAGRO) - Privada - ONG.	Si	X	1,00	Documento Perfil de proyecto
		No		-	
	4.11 En los dos últimos años les han aprobado al menos uno de los perfiles de proyecto presentados. O Un crédito asociativo	Si	X	1,00	Documento de proyecto aprobado
		No		-	
	4.12 Aprobado el proyecto, se ejecutó de la siguiente forma:	De manera autónoma se suscribió un convenio (contrato), bajo la supervisión y seguimiento de la entidad que financio el proyecto	X	2,00	Documento de Convenio
		Recibiendo los beneficios del proyecto a través de un operador contratado por la entidad que financió el proyecto		-	
			Subtotal Gestión	**4,00**	
			TOTAL PUNTAJE - ÁREA ADMINISTRATIVA	**6,00**	
5.0 ÁREA DE PRODUCCIÓN					
Gestión Asociativa de la Producción	5.1 La organización tiene una relación actualizada de todos los asociados que tienen siembras establecidas por hectáreas - estanques - praderas - ganado - estanques - embarcaciones?	Si	X	1,00	Solicitar la Relación de los asociados con siembras y hectáreas
		No		-	
	5.2 La organización tiene una relación con el registro total de los volúmenes de producción (semana/mes/año) de sus asociados/as?	Si	X	1,00	Relación de asociados con los volúmenes de siembras - pesca: día - semana - mes
		No		-	
	5.3 La organización realiza programaciones de planeación de la siembra y producción, planeación de salidas de pesca, planeación de producción acuícola?	Si	X	1,00	Cronograma / plan de siembras
		No		-	
	5.4 La organización cuenta con áreas de producción colectivas/comunitarias/espejos de agua/Embarcación pesca asociación/embarcaciones comunitarias	Si	X	1,00	Area de producción colectiva - ubicación - funcionamiento
		No		-	
			Subtotal Gestión Asociativa de la Producción	**4,00**	
	5.5 Los asociados/as han recibido desarrollado procesos de capacitación y/o formación en temas de Buenas Prácticas (BPA, BPG, BPG, otras)	Si	X	1,00	Certificaciones de formación y/o capacitación
		No		-	
		Muy pocos		-	

Buenas Prácticas Asociadas a la Producción	5.6 ¿Qué porcentaje de los asociados/as implementan las Buenas Prácticas en sus fincas?	Menos de la mitad	X	1,00	Certificaciones de formación y/o capacitación
		Más de la mitad		-	
		Todos		-	
		No sabe		-	
	5.7 Existen asociados/as que cuenten con certificaciones de Buenas Prácticas y/o calidad (orgánicas, ecológicas, Rain Forest, entre otras)	Si	X	1,00	Registro de Predios Certificados
		No		-	
			Subtotal Buenas Prácticas Asociadas a la Producción	**3,00**	
Prácticas Sostenibles y de Conservación en la Producción	5.8 ¿Qué porcentaje de los asociados/as implementan prácticas de conservación/preservación (acuerdos de protección comunitarios/ individual) de los nacimientos de agua, quebradas, suelos y bosques de su región o finca?	Muy pocos	X	-	Visitas a predios
		Menos de la mitad		-	
		Más de la mitad		-	
		Todos		-	
		No sabe		-	
	5.9 ¿Qué porcentaje de los asociados/as implementan prácticas para el manejo y la disposición de los residuos sólidos (plásticos, envases de agroquímicos, recipientes de aceite, entre otros)	Muy pocos		-	Visitas a predios
		Menos de la mitad		-	
		Más de la mitad	X	2,00	
		Todos		-	
		No sabe		-	
	5.10 ¿Qué porcentaje de los asociados/as implementan en sus fincas prácticas agroecológicas como: conservación de suelos, abonos orgánicos, abonos verdes, control biológico, otros)?	Muy pocos	X	-	Visitas a predios
		Menos de la mitad		-	
		Más de la mitad		-	
		Todos		-	
		No sabe		-	
	5.11 ¿Qué porcentaje de los asociados/as realizan prácticas de reforestación (con especies nativas) en nacimientos de agua, cercas vivas, recuperación de suelos en zonas de ladera?	Muy pocos		-	Visitas a predios
		Menos de la mitad	X	1,00	
		Más de la mitad		-	
		Todos		-	
		No sabe		-	
			Subtotal Prácticas Sostenibles y de Conservación	**3,00**	
			TOTAL PUNTAJE - ÁREA DE PRODUCCIÓN	**10,00**	

6.0 ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN					
Esquemas comerciales colectivos	6.1 La organización actualmente cuenta con el servicio de comercialización (compra y venta) de los productos a los asociados/as?	Si	X	1,00	Relación de asociados que venden sus productos a través de la asociación
		No		-	
	6.2 La organización actualmente cuenta con el servicio de comercialización (compra y venta) de los productos para personas no asociados?	Si	X	1,00	Relación de personas no asociadas que venden sus productos a través de la asociación
		No		-	
	6.3 Si es si, que porcentaje de total de los asociados/as, venden a través de la organización	El 10% de los asociado/as comercializan a través de la organización		-	Solicitar registros y/o relación de los volúmenes de compras de la asociación a los asociados
		Del 10 al 30% de los asociado/as comercializan a través de la organización		-	
		Del 30% al 50% de los asociados/as comercializan a través de la organización		-	
		Más del 50% de los asociados/as comercializan a través de la organización	X	4,00	
	6.4 De la comercialización realizada por la organización, ¿en cuanto estiman el porcentaje de participación de las mujeres en las ventas a través de la asociación?	0%		-	
		10% son Mujeres		-	
		Del 10 al 20% son Mujeres		-	
		Mas del 20% son mujeres	X	3,00	
	6.5 ¿Quien es el principal comprador (cliente) de la organización?	Se ha realizado la firma de un acuerdo de agricultura por Contrato (APC) o comercial?. Existe un convenio, con un cliente que paga un precio adicional por calidad. Existe un acuerdo con un cliente que paga porque el producto tiene un certificado de un sello orgánico/social	X	4,00	Cuáles son los canales de comercialización, y diferentes clientes y determinar cómo es el porcentaje de la distribución de la venta de sus productos
		Agroindustria/Cooperativa. Preferiblemente, se ha firmado un acuerdo de Agricultura por Contrato (APC) o un documento de acuerdo comercial. El cliente paga por calidad del producto, volumen		-	
		Existe un acuerdo de venta dia o semanal con un intermediario mayorista		-	
		Se realiza la venta de manera directa en la Plaza de mercado - Mercado campesino o hay un acuerdo con un comerciante local / minorista		-	
	6.6 La organización en el último año ha participado en ferias agropecuarias (municipal -departamental - nacional), para	Si	X	1,00	Relación de Ferias

	presentar sus productos, realizar degustaciones, contactar clientes potenciales?	No		-	Relación de Ferias
			Subtotal Esquemas Comerciales Colectivos	**14,00**	
Poscosecha, transformación y/o valor agregado	6.7 Los productos que venden tienen valor agregado o un grado de transformación.	Si	**X**	1,00	Verificar y especificar en el informe
		No		-	
	6.8 El producto que venden tiene: una Marca Registrada, Logo, Imagen?	Si	**X**	1,00	Características del producto, empaque, marca, código barra, análisis nutricional, registro INVIMA
		No		-	
	6.9 El producto que venden tiene un empaque debidamente diseñado para el producto?	Si	**X**	1,00	Características del producto, empaque, marca, código barra, análisis nutricional, registro INVIMA
		No		-	
	6.10 El producto que venden tiene: Código de barra - análisis nutricional - registro INVIMA	Si. Completo	**X**	2,00	Características del producto, empaque, marca, código barra, análisis nutricional, registro INVIMA
		Solo codigo de barras, Registro Invima en trramite		-	
		No		-	
			Subtotal Poscosecha, transformación y/o valor agregado	**5,00**	
Equipo de Soporte para el Ejercicio Comercial	6.11 La organización teniendo en cuenta las normas legales de contratación laboral, cuantas personas de tiempo total o parcial han contratado: Tecnólogo o ingeniero de alimentos, administrador para la compra y venta de los productos, operarios, otro cuál?	Si. Hay más de 5 personas contratadas por la asociación	**X**	4,00	Número, actividad que realizan
		Hay de 3 a 5 personas contratadas por la asociación		-	
		Hay menos de tres personas contratadas por la Asociación		-	
		Si, contratamos temporalmente, no llevamos normas legales, es de palabra y/o orden de servicio		-	
		No. Hay personas contratadas		-	
			Subtotal Equipo de Soporte para el Ejercio Comercial	**4,00**	
			TOTAL PUNTAJE - ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN	**23,00**	

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR											PROCESO DE CAPACITACIÓN					ACOMPAÑAMIENTO TECNICO			VISITA DE CIERRE		
ID DE CONTROL	NOMBRE COMPLETO	SEXO	TIPO DE DOCUMENTO		NUMERO DE IDENTIFICACION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	SESIÓN # 1 Presencial 2 horas	SESIÓN # 2 Presencial 2 horas	SESIÓN # 3 Presencial 2 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 4 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 1 hora	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
			CC	PEP																	
1	NELSON BELTRAN VARILA	HOMBRE	X		3064169	3203712262		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
2	ELBER GREGORIO BELTRAN ACOSTA	HOMBRE	X		3065065	3144837800		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
3	IRMA MARLENE ACHURY BELTRAN	MUJER	X		20670119	3115220235		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
4	FREDY ESTEBAN GOMEZ GOMEZ	HOMBRE	X		80792617	3132880477		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
5	MERARDO HERNAN MARTINEZ RODRIGUEZ	HOMBRE	X		3064802	3135059642		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
6	DANNER YAREDT BELTRAN CARRION	HOMBRE	X		1068852128	3206772758		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
7	CARLOS ALEJANDRO CORTES CARRION	HOMBRE	X		1068851094	3102738874		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
8	RODRIGO CARRION PRIETO	HOMBRE	X		1072646337	3125916650		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
9	OSCAR DANILO ACHURY RODRIGUEZ	HOMBRE	X		3065259	3103910575		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
10	PEDRO EMILIO REYES CARDENAS	HOMBRE	X		3065067	3227550945		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
11	LUIS ARISTIDES CARRION BELTRAN	HOMBRE	X		11225253	3138789273		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
12	ALBERTO VARILA GARZON	HOMBRE	X		19443298	3208166564		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
13	GERARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRION	HOMBRE	X		11225039	3224589275		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
14	NEFER HARVEY PEÑA CARRION	HOMBRE	X		1068852333	3103403678		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
15	EMILIANO PEÑA BELTRAN	HOMBRE	X		11225278	3144880537		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
16	JUAN DE JESUS ROZO RAMOS	HOMBRE	X		3064863	3232872144		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
17	DANIEL HIGINIO CARRION GARZON	HOMBRE	X		1068853023	3233945129		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
18	OSCAR ARMANDO VELASQUEZ BELTRAN	HOMBRE	X		3065451	3124771507		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
19	EDUARDO HUMBERTO ACHURY BELTRAN	HOMBRE	X		3065020	3102318987		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
20	LUIS DUMAR RODRIGUEZ BELTRAN	HOMBRE	X		3063946	3134542347		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación
21	ANGIE LIZETH RODRIGUEZ ACOSTA	MUJER	X		1068853402	3219389022		CUNDINAMARCA	JUNIN	CHUSCALES	11-feb-25	11-feb-25	04-mar-25	CUMPLE	Tiene 9.30 horas de capacitación				06-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de retroalimentación

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR											PROCESO DE CAPACITACIÓN					ACOMPAÑAMIENTO TECNICO			VISITA DE CIERRE		
ID DE CONTROL	NOMBRE COMPLETO	SEXO	TIPO DE DOCUMENTO		NUMERO DE IDENTIFICACION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	SESIÓN # 1 Presencial 2 horas	SESIÓN # 2 Presencial 2 horas	SESIÓN # 3 Presencial 2 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 6 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 1 hora	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
			CC	PEP																	
1	GONZALO ORGUEIRA CORONEL	HOMBRE	X		4285456	0133202964	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	APOSENTOS	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
2	HERNANDO PULIDO CHIRIVI	HOMBRE	X		10162479	3203937605	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CARBONERA	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
3	JAIRO ANTONIO ORJUELA CORONEL	HOMBRE	X		6752162	3215938624	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
4	LUIS VALDO SANCHEZ COTE	HOMBRE	X		4160275	3148802156	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	LLANO GRANDE	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
5	LUIS EDUARDO SANCHEZ	HOMBRE	X		4162599	3118709547	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	TIERRA BAJO	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
6	MARTHA ROSA ALVAREZ SANCHEZ	MUJER	X		41784199	3158618896	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	APOSENTOS	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
7	PABLO JAVIER BAUTISTA COTTE	HOMBRE	X		7170516	3132805117	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	PIOTA	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
8	EUDORA GUERRERO GUERRERO	MUJER	X		41603132	3108613962	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	EL LIVO	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
9	REINALDO RODRIGUEZ RODRIGUEZ	HOMBRE	X		19286056	3108560230	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
10	JUAN DAVID GOMEZ PARRA	HOMBRE	X		1052583270	3143979618	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	ASPARAS	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
11	IGNACIO GOMEZ	HOMBRE	X		4162675	3137796254	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	LLANO GRANDE	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
12	MARY LUZ PARADA	MUJER	X		23923937	3148037648	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	15-feb-25	15-feb-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
13	CLAUDIA YANET PULIDO SANCHEZ	MUJER	X		40006348	3115574368	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	09-abr-25	09-abr-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
14	CARLOS EDUARDO ROMERO	HOMBRE	X		1006127355	3134738121	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	09-abr-25	09-abr-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25	CUMPLE	Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
15	MIGUEL ANGEL SANCHEZ GUTIERREZ	HOMBRE	X		19072689	3218078687	administrativo@asocolfruver.org	BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	09-abr-25	09-abr-25	09-abr-25		Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario	09-abr-25		Tiene 6horas de capacitación	09-abr-25		Tiene 1 hora de jornada de entrainamentación
	CARLOS EDUARDO ROMERO	HOMBRE	X		1006127355	3134738121		BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	09-abr-25	09-abr-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario						
	MIGUEL ANGEL SANCHEZ	HOMBRE	X		19072689	3218078687		BOYACA	NUEVO COLON	CENTRO	09-abr-25	09-abr-25	08-mar-25	NO CUMPLE	Tiene 6.30 horas de capacitación de la 1 y 2 sesion, debido a que en la transion no se evidencia horario						

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR										PROCESO DE CAPACITACIÓN					ACOMPAÑAMIENTO TECNICO			VISITA DE CIERRE		
ID DE CONTROL	NOMBRE COMPLETO	SEXO	TIPO DE DOCUMENTO		NUMERO DE IDENTIFICACION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	SESIÓN # 1 Presencial 2 horas	SESIÓN # 2 Presencial 2 horas	SESIÓN # 3 Presencial 2 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 4 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 1 hora	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
			CC	PEP																
1	LIDA CONSULEO CASTIBLANCO SANABRIA	MUJER	X		20816537	3158087493		CUNDINAMARCA	VENECIA	CHORRERA	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
2	OLGA LUCIA VILLAMIL MURILLO	MUJER	X		52175267	3148817815		CUNDINAMARCA	VENECIA	EL TREBOL	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
3	YANIRI ASTRID MARIN FLOREZ	MUJER	X		20781573	3144874689		CUNDINAMARCA	VENECIA	CHORRERA	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
4	IGNACIO CASTELLANOS MAHECHA	HOMBRE	X		3110806	3112235794		CUNDINAMARCA	VENECIA	CHORRERA	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
5	GEOVANY MEJIA FUENTES	HOMBRE	X		80803323	3142361078		CUNDINAMARCA	VENECIA	SABANETA	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
6	AURORA MEJIA FUENTES	MUJER	X		1074576159	3132329198		CUNDINAMARCA	VENECIA	SABANETA	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
7	YIMY ALEXANDER MARIN FLOREZ	HOMBRE	X		3110955	3102671681		CUNDINAMARCA	VENECIA	SAN CRISTOBAL	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
8	ELVIS STID MARIN GALVIS	HOMBRE	X		1030675016	3228074406		CUNDINAMARCA	VENECIA	CABECERA MUNICIPAL	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
9	PEDRO APOLINAR	HOMBRE	X		3154643	3203940374		CUNDINAMARCA	VENECIA	CABECERA MUNICIPAL	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
10	ANAYIVIS MEJIA FUENTES	MUJER	X		36588171	3112672477		CUNDINAMARCA	VENECIA	CHORRERA	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
11	JONH GELMAN MARIN FLOREZ	HOMBRE	X		3111132	3228074406		CUNDINAMARCA	VENECIA	SAN CRISTOBAL	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
12	MARIA DILSA LOMBANA CUASTUMAL	MUJER	X		1024512930	3132329198		CUNDINAMARCA	VENECIA	LAS MERCEDES	27-dic-24	27-dic-24	12-feb-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
13	MARLENY CABRERA GALLEGO	MUJER	X		20781781	3213702880		CUNDINAMARCA	VENECIA	AGUA CALIENTE	09-abr-25	09-abr-25	09-abr-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas, Se realizaron las 4 sesiones en una misma jornada	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
14	NIDIA ROJAS BALLEN	MUJER	X		52170309	3132329198		CUNDINAMARCA	VENECIA	SAN CRISTOBAL	09-abr-25	09-abr-25	09-abr-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas, Se realizaron las 4 sesiones en una misma jornada	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico
15	ENUAR MANUEL PEREZ MEJIA	HOMBRE	X		1074577152	3102671681		CUNDINAMARCA	VENECIA	CHORRERA	09-abr-25	09-abr-25	09-abr-25	CUMPLE	Cumple con 8 horas, Se realizaron las 4 sesiones en una misma jornada	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de capacitación, es el mismo listado de la visita de cierre	03/03/2025	CUMPLE	Tiene 6 horas de jornada de retroalimentación, es el mismo listado del acompañamiento tecnico

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR											PROCESO DE CAPACITACIÓN					ACOMPAÑAMIENTO TECNICO				VISITA DE CIERRE		
No. de CENTRI	NOMBRE COMPLETO	SEXO	TIPO DE DOCUMENT		NUMERO DE IDENTIFICACIO N	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DEPARTAMENTO	MUNICIPI O	VEREDA	SESIÓN # 1 virtual 2 horas	SESIÓN # 2 virtual 2 horas	SESIÓN # 3 virtual 2 horas	SESIÓN # 4 virtual 2 horas	CUMPLIMIENT O	OBSERVACIONES	SESIÓN # 2 virtual 4 horas	CUMPLIMIEN TO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Virtual 1 hora	CUMPLIMIE NTO	OBSERVACIONES
			CC	AEP																		
1	ANGELICA FORERO	MUJER			52085757	3118479399	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	CANAVITA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
2	MAURICIO SANCHEZ	HOMBRE			10285870	3036895994	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	GUANGATA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
3	JUAN ESTEBAN JIMENEZ	HOMBRE			1031642579	3219927982	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	SANTANDERC ITO	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
4	MARYURI ALVARADO	MUJER			52529840	3203932388	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	CANAVITA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
5	CESAR JIMENEZ	HOMBRE			79752145	3118474298	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	SANTANDERC ITO	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
6	VALENTINA JIMENEZ	MUJER			1000793893	3212526459	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	SANTANDERC ITO	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
7	ADOLFO LEON HERNANDEZ	HOMBRE			1020833979	3118797173	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	CANAVITA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
8	JUANITA CATALINA ACERO BAEZ	MUJER			52269320	2152803795	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	SANTANDERC ITO	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
9	BERNARDO ENRIQUE LEON	HOMBRE			79675900	3192522294	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	GUANGATA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
10	CARLOS ANDRES RIDNA	HOMBRE			80207039	3118479399	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	SANTANDERC ITO	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
11	JOSE WALTHER TELLEZ	HOMBRE			7133572	3013623674	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TOCANCIP A	PORVENIR	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
12	ANA MARIA ROA	MUJER			52390400	3016928770	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	CANAVITA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
13	GLADYS PATRICIA FORERO	MUJER			52253709	3013623674	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TOCANCIP A	PORVENIR	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
14	JOSE OCTAVIO AVENDAÑO	HOMBRE			212693	3052032152	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	CANAVITA	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	
15	MAURICIO MUÑOZ VERGARA	HOMBRE			79006238	3233041078	aseagroviso@gmail.com	CUNDINAMARCA	TENJO	SANTANDERC ITO	20-mar-25	20-mar-25				Tiene 9 horas de capacitación virtual			Tiene 6 horas de capacitación virtual			Tiene 1.30 horas de jornada de retroalimentación virtual
			X										25-mar-25	28-mar-25	CUMPLE		04-abr-25	CUMPLE		07-abr-25	CUMPLE	

DATOS GENERALES DEL PRODUCTOR											PROCESO DE CAPACITACIÓN							ACOMPAÑAMIENTO TECNICO			VISITA DE CIERRE		
			TIPO DE DOCUMENTO																				
ID DE CONTROL	NOMBRE COMPLETO	SEXO	CC	PEP	NUMERO DE IDENTIFICACION	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	SESIÓN # 1 Presencial 1 horas	SESIÓN # 2 Presencial 1 horas	SESIÓN # 3 Presencial 2 horas	SESIÓN # 4 Presencial 2 horas	SESIÓN # 5 Presencial 2 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 4 horas	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES	SESIÓN # 1 Presencial 1 hora	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
1	JOSE HERNAN GARZON MONTENEGRO	HOMBRE	x		80395416	3213709867		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	RETIRO DE BLANCOS	29-ene-25	29-ene-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	CUMPLE	participa en todas las sesiones por 10 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
2	BLANCA LIGIA MONTENEGRO GARZON	MUJER	x		20495447	3136824360		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	RETIRO DE BLANCOS	29-ene-25	29-ene-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	CUMPLE	participa en todas las sesiones por 10 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
3	CENON RIAÑO PINZON	HOMBRE	x		223998	3144662179		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	RETIRO DE BLANCOS	29-ene-25	29-ene-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	CUMPLE	participa en todas las sesiones por 10 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
4	JOSEFA GUAYAMBUCO MURCIA	MUJER	x		24016451	3202237005		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	PUEBLO VIEJO	29-ene-25	29-ene-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	CUMPLE	participa en todas las sesiones por 10 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
5	ISIDRO PAEZ CARO	HOMBRE	x		7225968	3138546528		CUNDINAMARCA	VILLAPINZON	CASA BLANCA	29-ene-25	29-ene-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	CUMPLE	participa en todas las sesiones por 10 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
6	FLORINDA LOPEZ UMBARILA	MUJER	x		20493252	3138739295		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	AGUA CALIENTE	17-mar-25	17-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
7	ANA DELMIRA HERNANDEZ BENAVIDES	MUJER	x		20491348	3142595990		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	AGUA CALIENTE	18-mar-25	18-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
8	JOSE SAUL DUARTE BAÑO	HOMBRE	x		3003184	3118129619		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	AGUA CALIENTE	17-mar-25	17-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
9	CLAUDIA PATRICIA MARIN SARMIENTO	MUJER	x		20363134	3125260061		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	APOSENTOS	18-mar-25	18-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
10	MARIA DE LOS ANGELES VELEZ PARDO	MUJER	x		39689237	3103079000		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	APOSENTOS	19-mar-25	19-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
11	SAMUEL FIGUEREDO MONTENEGRO	HOMBRE	x		3242760	3115230451		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	CHINGACIO	20-mar-25	20-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
12	WILLIAM ALFONSO DONCEL BUITRAGO	HOMBRE	x		1068926840	3102100324		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	CHINGACIO	21-mar-25	21-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
13	MARIA ALICIA FORERO FORERO	MUJER	x		20495514	3227161200		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	CHINGACIO	21-mar-25	21-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
14	JORGE LUIS CABUYA CABUYA	HOMBRE	x		80394963	3209048843		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	CRUCES	19-mar-25	19-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
15	VICTOR MANUEL QUINTERO MONTENEGRO	HOMBRE	x		3003470	3207522742		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	CRUCES	20-mar-25	20-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
16	ADELINA ARDVALO GOMEZ	MUJER	x		20363421	3123731076		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	PUEBLO VIEJO	22-mar-25	22-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
17	CESAR AUGUSTO FORERO MORA	HOMBRE	x		11325108	3123506010		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	PUEBLO VIEJO	22-mar-25	22-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
18	ROSA DELIA UMBARILA DE MURCIA	MUJER	x		20490996	3133823512		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	PUEBLO VIEJO ALTO	24-mar-25	24-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
19	ALCIRA ARDVALO GOMEZ	MUJER	x		20362704	3118823115		CUNDINAMARCA	CHOCONTA	PUEBLO VIEJO	24-mar-25	24-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	NO CUMPLE	No tiene horario participa en la 3 y 4 sesion por 6 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		
20	ALEXANDRA QUINTERO QUINTERO	MUJER	x		20362277	3143142294		CUNDINAMARCA	CHOCONTA		29-ene-25	29-ene-25	01-mar-25	01-mar-25	01-mar-25	CUMPLE	participa en todas las sesiones por 10 horas	25-mar-25	CUMPLE	Tiene 4 horas de capacitación	12-abr-25		

INFORME FINAL EN EL MARCO DE LOS COMPONENTES ESTABLECIDOS

Proyecto de Inversión 8178
Subdirección de Abastecimiento Alimentario – SDDE
Bogotá D.C. – Abril 11 de 2025

1. Introducción

En el marco de la Estrategia de Mercados Solidarios y con base en el Plan Distrital de Desarrollo 2024-2027 "Bogotá Camina Segura", se implementó un proceso de fortalecimiento técnico y comercial dirigido a cinco organizaciones campesinas: la Asociación de Productores Agropecuarios **Asoagrovivo**, la Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de Venecia **Caprolave**, la Asociación de Productores de Leche de Chocontá **Aprolecho**, la Asociación Colombiana de Frutas y Verduras **Asocolfruver** y la Asociación Departamental de Pequeños Productores Agropecuarios del Meta **Campometa**.

Estas organizaciones fueron seleccionadas mediante una convocatoria abierta y priorizadas para recibir un acompañamiento que incluyó 15 horas de fortalecimiento técnico y comercial, así como la compra directa de 1.500 mercados solidarios, los cuales fueron entregados a 500 familias.

2. Objetivo General del Proceso

Contribuir al mejoramiento del acceso a alimentos saludables para población vulnerable de Bogotá y fortalecer las capacidades técnicas y comerciales de organizaciones de la economía campesina familiar y comunitaria mediante la ejecución de Mercados Solidarios.

3. ORGANIZACIONES FORTALECIDAS

ORGANIZACION	DEPARTAMENTO	TIPO DE PRODUCCION	N° ASOCIADOS
APROLECHO	Cundinamarca	Lácteos	315
ASOCOLFRUVER	Cundinamarca	Frutas, verduras, hortalizas	35
CAPROLAVE	Cundinamarca	Frutas, verduras, hortalizas, lácteos, entre otros.	40
CAMPOMETA	Meta	Granos, abastos, frutas, verduras, tubérculos entre otros.	100
ASOAGROVIVO	Cundinamarca	Cárnicos	15

Estas organizaciones fueron seleccionadas por medio de convocatoria pública, el cual cumplieron con los requisitos de inscripción, criterios de priorización y diagnóstico técnico.

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE LECHE DE CHOCONTÁ APROLECHO

Aprolecho es una asociación de productores de leche de Chocontá, Cundinamarca. Está conformada por campesinos y fincas que se comprometen a producir leche de calidad, libre de preservantes, hormonas y antibióticos.

Características de Aprolecho: Producen alrededor de 20.000 litros de leche diarios, comercializan sus productos bajo la marca Dela, contribuyen a la seguridad alimentaria de la región, generan empleo en la zona, respetan el medio ambiente y tienen una buena relación con sus animales.

Apoyo a Aprolecho: La Gobernación de Cundinamarca apoya a Aprolecho con respaldo logístico y un laboratorio especializado.

Aprolecho se sumó a Compramos Tu Cosecha, lo que les permitirá comercializar sus productos en programas como el Plan de Alimentación Escolar (PAE).

La Universidad de Cundinamarca, sede Ubaté, está diseñando un laboratorio para el sector lácteo en alianza con Aprolecho.

Valor de las mujeres en Aprolecho

La asamblea general de Aprolecho reconoce el valor de las mujeres en la asociación, ya que su visión, experiencia y liderazgo son esenciales para su crecimiento y éxito.

Productos: Leche entera UHT en convenio con alimentos PIPO, Yogurt entero con dulce con dulce, garrafa 4 sabores, Kumis entero con dulce, garrafa, Queso doble crema barra, Queso campesino, Papa Superior, Huevos AA, Espinaca, Tomate, Fresa.

ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE FRUTAS Y VERDURAS ASOCOLFRUVER

Asoculfruver es una la organización de productores agrícolas del municipio de Nuevo Colón, Boyacá, cuyo objeto principal es lograr el desarrollo integral de la producción agrícola, transformación y comercialización de la misma dentro de los esquemas de competitividad, globalización de la economía y desarrollo sostenible.

Productos: pera, manzana, ciruela, durazno, curuba, tomate de árbol, feijoa, tomate chonto, papa pastusa, papa criolla, mora, zanahoria, cebolla junca, cebolla cabezona, arracacha, calabaza, cilantro, zuquini

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS ASOAGROVIVO.

Una Asociación conformada con el objetivo fundamental de mejoramiento social, que contribuya a la alimentación consiente, con responsabilidad ambiental, bienestar animal y precios justos. Asoagrovivo apoya el sector agropecuario brindando tecnología, asistencia técnica y respaldo para la producción, bajo el modelo de Buenas prácticas pecuarias (BPP) y agrícolas (BPA) empleo formal, con granjas ecosostenibles donde generamos una reducción en contaminación al medio ambiente.

Lo mejor de nuestras granjas asociadas: Los productores se encuentran en las mejores regiones ganaderas y agrícolas de nuestra zona de actividad lo que nos permite producir hortalizas

frescas y carnes con altos índices de terneza y marmoleo lo que nos otorga una calidad excelente para su momento de consumo, cuentan con tratamiento mínimo de oreo y son despostados bajo la normatividad HACCP. Contamos con la planta y el equipo técnico y tecnológico necesario para cumplir con los requerimientos de calidad y exigencias actuales como lo son empaques y estándares comerciales que hoy rigen. En nuestras granjas brindamos empleo formal a los habitantes del sector donde nos encontramos ubicados.

Productos: Carne de res y cerdo (bondiola, costilla, posta, goulash, espinazo, pezuña, molida, hueso, bola, centro, cadera, brazo) entre otros.

ASOCIACIÓN DE GANADEROS Y PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE VENECIA CAPROLAVE.

Fue fundada con el propósito de reunir a los ganaderos y productores agropecuarios de la región de Venecia, Cundinamarca, para fortalecer sus capacidades productivas, mejorar las condiciones de vida de sus miembros y promover el desarrollo económico de la zona. CAPROLAVE ha sido un pilar fundamental para los agricultores y ganaderos locales, facilitando el acceso a nuevas tecnologías, mercados y capacitaciones en prácticas agrícolas y ganaderas sostenibles.

En el futuro una organización líder en el fortalecimiento y la transformación del sector agropecuario de Venecia y sus alrededores, reconocida por su compromiso con la sostenibilidad, la innovación y el bienestar de sus miembros.

Productos: Café procesado (fragancia valenciana), aguacate Hass, banano pintón, limón Tahití, tomate de árbol, guayaba, lulo, leche, yogurt, queso campesino, plátano, habichuela, naranja común, tomate larga vida, pepino de guiso, mandarina arrayana, huevos “A” y “AA”.

ASOCIACIÓN DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META CAMPOMETA

Es una organización conformada por pequeños productores agrícolas de la región, dedicada a la producción y comercialización de frijoles y otros cultivos como arroz y arveja verde. Con más de 10 años de experiencia, la asociación ha impulsado el desarrollo del sector agrícola a través de buenas prácticas agrícolas, capacitaciones especializadas y una infraestructura que incluye almacenamiento y logística en Bogotá. Además, ha diversificado su oferta con productos innovadores como snacks saludables a base de frijol y garbanzo con cacao colombiano de calidad premium. Su

compromiso con la sostenibilidad y el bienestar de sus asociados ha permitido mejorar la calidad de vida de las familias productoras, fortaleciendo el tejido social y económico del Meta.

Ser una asociación líder en la producción y comercialización de productos agrícolas en Colombia, reconocida por su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la innovación. Aspiramos a consolidarnos como un referente en la exportación de nuestros productos, expandiendo nuestra presencia en mercados nacionales e internacionales, garantizando el crecimiento y bienestar de nuestros productores.

Productos: arroz, yuca, plátano, maracuyá, frijol gargamanto, frijol bola roja, frijol biofortificado, piña, huevos A y AA y lulo.

4. Proceso de Fortalecimiento

El proceso incluyó las siguientes fases:

- **Diagnóstico inicial de capacidades organizativas, productivas y logísticas por organización**:

La Fundación Escala estructuró un instrumento de diagnóstico inicial, el cual fue aprobado por la SDDE. Este instrumento incluía variables que permitieron medir objetivamente las áreas de interés a fortalecer en cada organización. Posteriormente, se realizó el levantamiento de la línea base mediante dicho diagnóstico, lo que permitió identificar el estado actual de cada

organización y/o huerta urbana. Esta medición objetiva facilitó la identificación de las necesidades específicas de cada beneficiario, los intereses en las líneas priorizadas, las alternativas de capacitación y asistencia técnica a recibir durante el proceso, así como su capacidad productiva para responder a las demandas de las jornadas de mercados solidarios que se llevarán a cabo.

El diagnóstico permite una medición objetiva de las áreas a fortalecer, estas áreas deben optimizar la capacidad operativa, administrativa y de mercadeo, identificando la necesidad de las organizaciones campesinas en las líneas priorizadas, así como alternativas de capacitación y asistencia técnica a recibir en la intervención.

Este diagnóstico se llevó a cabo durante una visita a cada una de las organizaciones, mediante una jornada de aproximadamente dos horas destinadas al levantamiento de la información.

- **Planes de acción personalizados por organización**

La fundación Escala estructuro un plan de acción con el propósito de realizar el fortalecimiento organizacional dotando a las organizaciones participantes de herramientas que les permitan tener mejoras en:

1. Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)
2. Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas.
3. Gestión comercial y mercadeo.
4. Gestión de residuos y disminución de pérdidas

Este fortalecimiento se orienta no solo a mejorar las condiciones económicas de los productores/as, sino también a fortalecer el tejido social y comunitario que da soporte a los mercados solidarios.

Para lograr los objetivos planteados, se diseñó un Plan de Acción estructurado, con el fin de acompañar a las organizaciones en su proceso de fortalecimiento. La necesidad del plan surge desde el diagnóstico inicial.

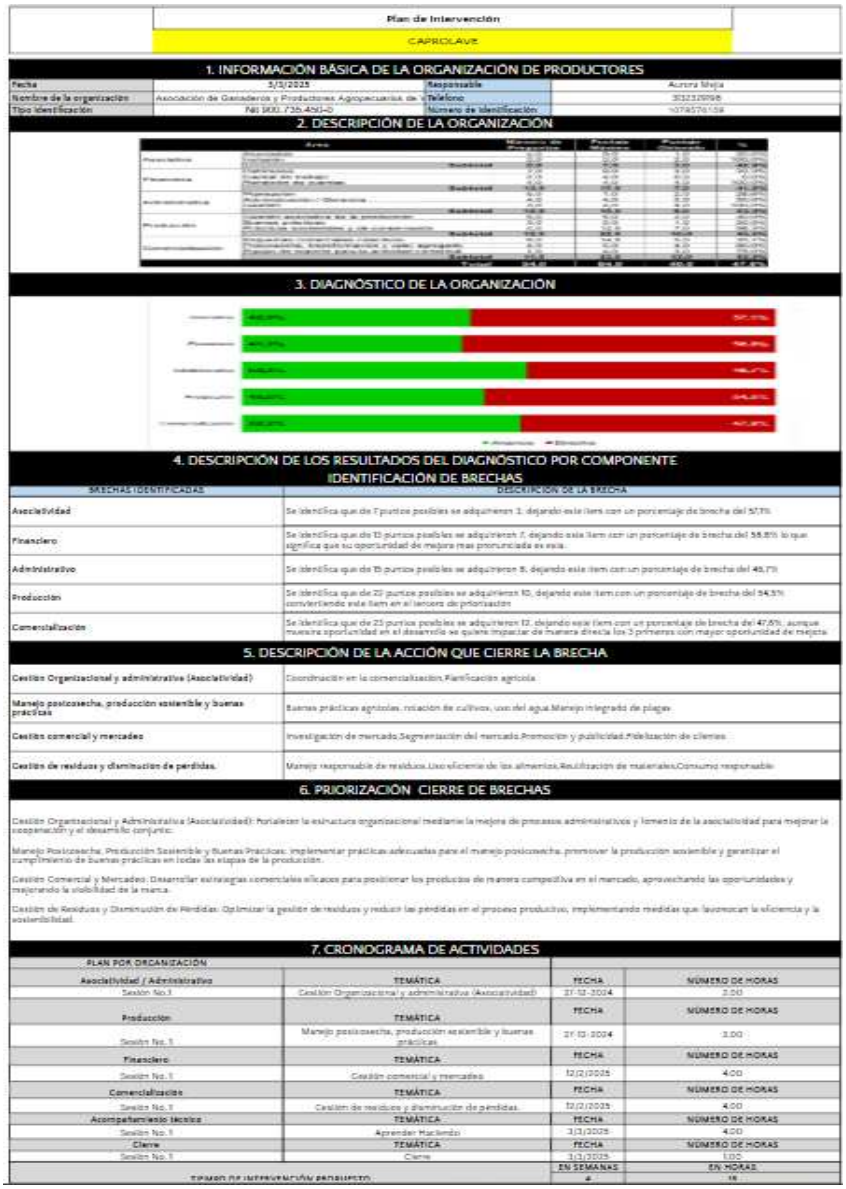
1. **Diagnóstico de asociatividad y financiera:** Se evidenciaron falencias en áreas como contabilidad, gobernanza, logística y promoción de productos.
2. **Área administrativa:** Las organizaciones requerían nuevas formas de acceder al mercado sin intermediarios, asegurando una retribución justa.
3. **Comercialización:** Era importante establecer rutas claras de articulación entre las organizaciones, las instituciones de apoyo y los consumidores.
4. **Producción:** Un plan estructurado permite proyectar acciones sostenibles en el tiempo, con seguimiento y evaluación constante.

El Plan de Acción se estructuró alrededor de los siguientes ejes:

1. Formación y Capacitación
2. Asistencia Técnica
3. Cierre del plan de acción
4. Cierre del fortalecimiento

A continuación, se muestran los planes de acción de cada una de las organizaciones.

1.ASOCIACIÓN DE GANADEROS Y PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE VENECIA CAPROLAVE.



Plan de Intervención

CAPRICLAVE

1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES

Fecha	3/3/2025	Responsable	Aurora Mejia
Nombre de la organización	Asociación de Ganaderos y Productores Agropecuarios de V	Telefono	3132320998
Tipo Identificación	Nit 900.735.450-0	Número de identificación	1078576158

2. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE
IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Se identifica que de 7 puntos posibles se adquirieron 3, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 57,1%
Financiero	Se identifica que de 13 puntos posibles se adquirieron 7, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 58,8% lo que significa que su oportunidad de mejora mas pronunciada es esta.
Administrativo	Se identifica que de 13 puntos posibles se adquirieron 8, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 46,1%
Producción	Se identifica que de 22 puntos posibles se adquirieron 10, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 54,5% convirtiendo este ítem en el tercero de priorización
Comercialización	Se identifica que de 23 puntos posibles se adquirieron 12, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 47,8%, aunque nuestra oportunidad en el desarrollo no quiere impactar de manera directa los 3 primeros con mayor oportunidad de mejora

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	Coordinación en la comercialización,Planificación agricola
Manejo poscosecha, producción sostenible y buenas prácticas	Buenas prácticas agrícolas, rotación de cultivos, uso del agua,Manejo integrado de plagas
Gestión comercial y mercados	Investigación de mercado,Segmentación del mercado,Promoción y publicidad,Fidelización de clientes
Gestión de residuos y disminución de perdidas.	Manejo responsable de residuos,Uso eficiente de los alimentos,Reutilización de materiales,Consumo responsable

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad): Fortalecer la estructura organizacional mediante la mejora de procesos administrativos y fomento de la asociatividad para mejorar la cooperación y el desarrollo conjunto.

Manejo Poscosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas: Implementar prácticas adecuadas para el manejo poscosecha, promover la producción sostenible y garantizar el cumplimiento de buenas prácticas en todas las etapas de la producción.

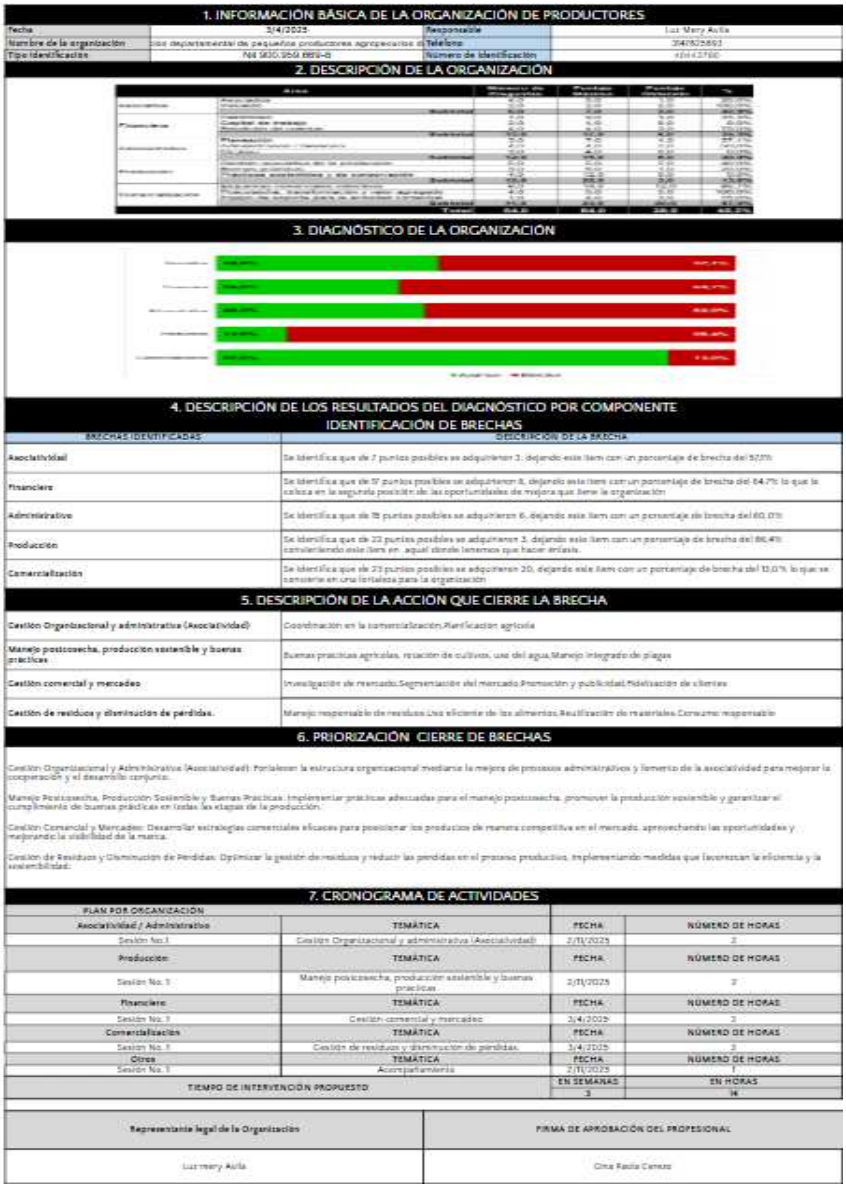
Gestión Comercial y Mercados: Desarrollar estrategias comerciales eficaces para posicionar los productos de manera competitiva en el mercado, aprovechando las oportunidades y mejorando la visibilidad de la marca.

Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas: Optimizar la gestión de residuos y reducir las pérdidas en el proceso productivo, implementando medidas que favorezcan la eficiencia y la sostenibilidad.

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACIÓN			
Asociatividad / Administrativo	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No.1	Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	27-12-2024	3.00
Producción	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Manejo poscosecha, producción sostenible y buenas prácticas	27-12-2024	3.00
Financiero	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Gestión comercial y mercados	12/2/2025	4.00
Comercialización	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Gestión de residuos y disminución de perdidas.	12/2/2025	4.00
Acompañamiento técnico	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Aprender Haciendo	3/3/2025	4.00
Cierre	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Cierre	3/3/2025	1.00
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROYECTO		EN SEMANAS	EN HORAS
		4	16

2. ASOCIACIÓN DEPARTAMENTAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL META CAMPOMETA



1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

Fecha	3/4/2025	Responsable	Luz Mery Avila
Nombre de la organización	ciac departamental de pequeños productores agropecuarios d	Teléfono	3147825893
Tipo Identificación	Nit 900.950.691-8	Número de Identificación	43443760

2. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE
IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Se identifica que de 7 puntos posibles se adquirieron 3, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 57,1%
Financiero	Se identifica que de 17 puntos posibles se adquirieron 8, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 64,7% lo que la coloca en la segunda posición de las oportunidades de mejora que tiene la organización
Administrativo	Se identifica que de 15 puntos posibles se adquirieron 6, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 60,0%
Producción	Se identifica que de 22 puntos posibles se adquirieron 3, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 86,4% convirtiéndolo este ítem en aquel donde tenemos que hacer énfasis.
Comercialización	Se identifica que de 23 puntos posibles se adquirieron 20, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 13,0% lo que se convierte en una fortaleza para la organización

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	Coordinación en la comercialización,Planificación agrícola
Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas	Buenas practicas agricolas, rotación de cultivos, uso del agua,Manejo integrado de plagas
Gestión comercial y mercadeo	Investigación de mercado,Segmentación del mercado,Promoción y publicidad,Fidelización de clientes
Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Manejo responsable de residuos,Uso eficiente de los alimentos,Reutilización de materiales,Consumo responsable

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad): Fortalecer la estructura organizacional mediante la mejora de procesos administrativos y fomento de la asociatividad para mejorar la cooperación y el desarrollo conjunto.

Manejo Postcosecha, Producción Sostenible y Buenas Practicas: Implementar prácticas adecuadas para el manejo postcosecha, promover la producción sostenible y garantizar el cumplimiento de buenas prácticas en todas las etapas de la producción.

Gestión Comercial y Mercadeo: Desarrollar estrategias comerciales eficaces para posicionar los productos de manera competitiva en el mercado, aprovechando las oportunidades y mejorando la visibilidad de la marca.

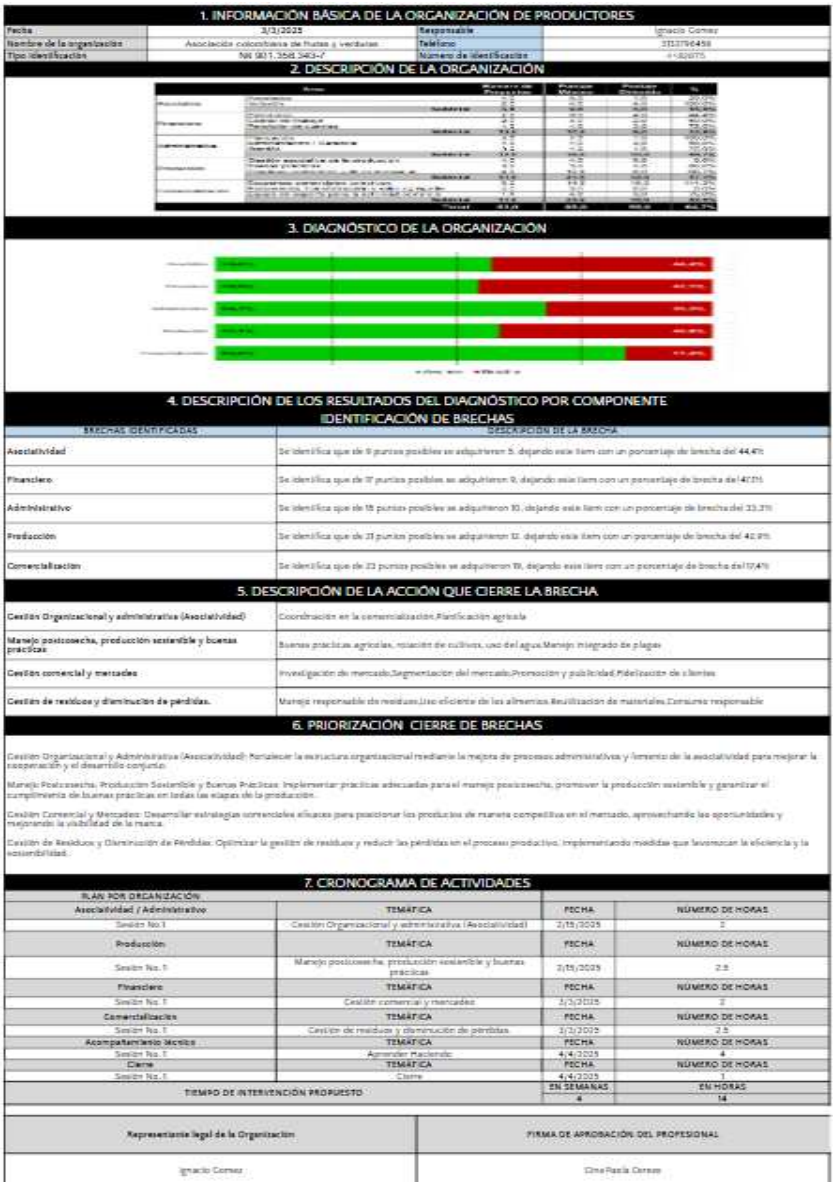
Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas: Optimizar la gestión de residuos y reducir las pérdidas en el proceso productivo, implementando medidas que favorezcan la eficiencia y la sostenibilidad.

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACION			
Asociatividad / Administrativo	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No.1	Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	2/11/2025	2
Producción	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Manejo poscosecha, producción sostenible y buenas practicas	2/11/2025	2
Financiero	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Gestión comercial y mercadeo	2/4/2025	2
Comercialización	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	3/4/2025	2
Otros	TEMÁTICA	FECHA	NÚMERO DE HORAS
Sesión No. 1	Acompañamiento	2/11/2025	1
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO		EN SEMANAS	EN HORAS
		3	14

Representante legal de la Organización	FIRMA DE APROBACIÓN DEL PROFESIONAL
Luz mery Avila	Dina Rocio Cerezo

3. **ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE FRUTAS Y VERDURAS ASOCOLFRUVER**



1. INFORMACIÓN BÁSICA DE LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

Fecha	2/3/2025	Responsable	Ignacio Correa
Nombre de la organización	Asociación colombiana de frutas y verduras	Teléfono	3133796459
Tipo identificación	Nit 901.356.343-7	Número de identificación	1-826175

2. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

3. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

4. DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO POR COMPONENTE
IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

BRECHAS IDENTIFICADAS	DESCRIPCIÓN DE LA BRECHA
Asociatividad	Se identifica que de 9 puntos posibles se adquirieron 5, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 44,4%
Financiero	Se identifica que de 17 puntos posibles se adquirieron 9, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 47,1%
Administrativo	Se identifica que de 15 puntos posibles se adquirieron 10, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 33,3%
Producción	Se identifica que de 21 puntos posibles se adquirieron 12, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 42,9%
Comercialización	Se identifica que de 23 puntos posibles se adquirieron 19, dejando este ítem con un porcentaje de brecha del 17,4%

5. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN QUE CIERRE LA BRECHA

Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	Coordinación en la comercialización,Planificación agrícola
Manejo poscosecha, producción sostenible y buenas prácticas	Buenas prácticas agrícolas, rotación de cultivos, uso del agua,Manejo integrado de plagas
Gestión comercial y mercados	Investigación de mercado,Segmentación del mercado,Promoción y publicidad,Fidelización de clientes
Gestión de residuos y disminución de pérdidas.	Manejo responsable de residuos,Uso eficiente de los alimentos,Reutilización de materiales,Consumo responsable

6. PRIORIZACIÓN CIERRE DE BRECHAS

Gestión Organizacional y Administrativa (Asociatividad): Fortalecer la estructura organizacional mediante la mejora de procesos administrativos y fomento de la asociatividad para mejorar la cooperación y el desarrollo conjunto.

Manejo Poscosecha, Producción Sostenible y Buenas Prácticas: Implementar prácticas adecuadas para el manejo poscosecha, promover la producción sostenible y garantizar el cumplimiento de buenas prácticas en todas las etapas de la producción.

Gestión Comercial y Mercados: Desarrollar estrategias comerciales eficaces para posicionar los productos de manera competitiva en el mercado, aprovechando las oportunidades y mejorando la visibilidad de la marca.

Gestión de Residuos y Disminución de Pérdidas: Optimizar la gestión de residuos y reducir las pérdidas en el proceso productivo, implementando medidas que favorezcan la eficiencia y la sostenibilidad.

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

PLAN POR ORGANIZACIÓN			
Asociatividad / Administrativo	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad)	2/15/2025	2
Producción	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Manejo poscosecha, producción sostenible y buenas prácticas	2/15/2025	2.5
Financiero	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Gestión comercial y mercados	2/3/2025	2
Comercialización	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Gestión de residuos y disminución de pérdidas	2/2/2025	2.5
Acompañamiento técnico	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Aprender Haciendo	4/4/2025	4
Cierre	**TEMÁTICA**	**FECHA**	**NÚMERO DE HORAS**
Sesión No.1	Cierre	4/4/2025	1
TIEMPO DE INTERVENCIÓN PROPUESTO		EN SEMANAS	EN HORAS
		4	14

Representante legal de la Organización	FIRMA DE APROBACIÓN DEL PROFESIONAL
Ignacio Correa	Dina Paola Correa

- **Fortalecimiento a cada una de las organizaciones**

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

La fundación escala inicio el proceso de fortalecimiento el cual está dirigido a organizaciones campesinas que forman parte de la estrategia de mercados solidarios en el territorio. Se trabajó con organizaciones en distintos niveles de madurez organizativa y productiva, abarcando tanto zonas rurales como urbanas. Las acciones contemplaron formación, acompañamiento técnico, fortalecimiento de capacidades comerciales y consolidación de redes solidarias.

1. Gestión Organizacional y administrativa (Asociatividad):
Se imparte una sesión sobre la importancia de la asociatividad para mejorar la gestión organizacional. Los participantes fueron capacitados en:

- La estructura organizativa de las organizaciones
- La importancia de la toma de decisiones colectiva.
- Buenas prácticas en la gestión administrativa.

2. Manejo postcosecha, producción sostenible y buenas prácticas:
Se realizó un taller técnico sobre manejo postcosecha, abordando temas como la clasificación, selección, empaque y almacenamiento de productos. Se discutieron prácticas de producción sostenible que ayudan a minimizar los impactos ambientales y mejorar la productividad. Los participantes fueron capacitados en:

- La importancia de la gestión comercial
- ¿Por qué es importante cuidar los cultivos?
- ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?
- ¿Cómo genero yo la disminución de pérdidas en las cosechas en las organizaciones campesinas?

3. Gestión comercial y mercadeo:
Las organizaciones campesinas fueron capacitadas en el diseño de estrategias comerciales para mejorar la comercialización de productos, enfocándose en:

- Técnicas de negociación.
- Identificación del mercado objetivo.

- Establecimiento de precios competitivos.

4. Gestión de residuos y disminución de pérdidas:

Se discutieron estrategias para la reducción de pérdidas postcosecha y el manejo de residuos con las organizaciones campesinas, con el objetivo de mejorar la sostenibilidad de la organización y optimizar los recursos disponibles.

- ¿Cómo puedo contribuir a la reducción de desperdicios?
- La importancia de la capacitación continua en organizaciones campesinas
- Regulación de plagas y enfermedades
- ¿Por qué es importante cuidar la biodiversidad?

- **Acompañamiento técnico**

La fundación Escala ve el acompañamiento técnico como un componente clave en el proceso de fortalecimiento de capacidades, ya que brinda apoyo y guía directa a las unidades productivas a través de asesorías individualizadas y un seguimiento constante. Esta estrategia se desarrolla bajo el enfoque de "aprender haciendo", lo que facilita que las organizaciones campesinas pongan en práctica los conocimientos adquiridos dentro de su propia realidad productiva. En esta fase, el acompañamiento técnico se llevó a cabo mediante una sesión presencial con una duración mínima de 4 horas, cuyo propósito fue revisar la implementación adecuada de los planes de acción entregados, analizar el avance en las acciones sugeridas y aclarar los temas que aún presentaban dudas. Esta jornada no solo permitió confirmar la comprensión y aplicación de las recomendaciones por parte de los participantes, sino que también brindó un espacio de apoyo para facilitar la puesta en marcha efectiva de las actividades planteadas. Se llevo a cabo la aplicación del formato SUIM, el cual permitió sistematizar el progreso y asegurar el monitoreo adecuado de las acciones implementadas. Este acompañamiento técnico es esencial para garantizar que las unidades productivas no solo reciban la información necesaria, sino que también cuenten con el respaldo adecuado para implementar de manera efectiva las recomendaciones y mejorar sus procesos productivos.

- **Cierre**

Durante estas sesiones la fundación Escala facilitó un análisis FODA donde las organizaciones participantes, pudieron identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que enfrenta la organización. Este análisis proporcionó una visión clara de los MERCADOS SOLIDARIOS Convenio 1383-2024 SDDE aspectos internos y externos que impactan en la competitividad de la organización y orientó el desarrollo de estrategias de mejora.

Durante el proceso de fortalecimiento, la fundación Escala trabajó con las organizaciones en aspectos fundamentales de la gestión organizacional. En las cuatro sesiones realizadas, se analizó la estructura interna y las relaciones asociativas de la organización, buscando mejorar la capacidad de trabajo en equipo y el liderazgo de los miembros. Se evaluaron las fortalezas y debilidades de la estructura organizativa, proponiendo la implementación de un sistema de comunicación más eficiente y una clara distribución de responsabilidades. Acciones clave:

• Revisión y ajuste de la estructura organizacional para mejorar la eficiencia.

• Fortalecimiento del trabajo en equipo mediante actividades y dinámicas grupales. MERCADOS SOLIDARIOS Convenio 1383-2024 SDDE

• Establecimiento de roles y responsabilidades claras dentro de la asociación.

5. Jornadas de Mercados Solidarios

Fundación Escala Al desarrollo	**MERCADOS SOLIDARIOS** **Convenio 1383-2024 SDDE**	ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Canastas de mercados aprobadas por la SDDE y la Fundación Escala para cada jornada de mercados:

APROLECHO ENTREGA

	PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT	VALOR UNIT.	VALOR PROPUESTO ESC.
APROLECHO	Queso Campesino	500 Gr	1	$ 15.400	$ 15.400
	Leche entera UHT en convenio con alimentos PIPPO	1000 ML	2	$ 4.000	$ 8.000
	Yogur entero con dulce, confruta, garrafa 4 sabores	1000 mL	1	$ 11.900	$ 11.900
	Fresa	1000 Gr	1	$ 12.000	$ 12.000
	Papa Superior	1000 Gr	2	$ 3.500	$ 7.000
	Huevos AA	Cubeta x 30	1,5	$ 16.500	$ 24.750

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS ASOAGROVIVO

Organización	Detalles	Unidad de medida	x mercado	N° Mercados	Cantida Total	V. Unitario	V. Total	TOTAL
Aso Agro Vivo	CARNE CERDO PORC (Carne de Brazo)	KG	0,55	200	110	$ 23.000	$ 12.650	$ 2.530.000
	GOULASH CERDO (Pierna)	KG	0,554	200	110,8	$ 23.500	$ 13.019	$ 2.603.800
	BONDIOLA (Bondiola)	KG	0,6208	200	124,16	$ 19.900	$ 12.354	$ 2.470.784
	MOLIDA DE RES (cadera)	KG	0,62075	200	124,15	$ 19.900	$ 12.353	$ 2.470.585
	GOULASH RES (cadera)	KG	0,7209	200	144,18	$ 23.500	$ 16.941	$ 3.388.230
	CARNE RES PORC (Brazo)	KG	0,7209	200	144,18	$ 24.500	$ 17.683	$ 3.536.610
			3,78735		757,47		$ 85.000	$ 17.000.009

ER	PAPA CRIOLLA	1kg	4,5	$ 4.000	$ 18.000	
	Huevo A (Semicriollo)	cubeta X 30	1	$ 17.500	$ 17.500	
	ZANAHORIA	1kg	2	$ 3.300	$ 6.600	
					$ 85.000	

COPROLAVE

	PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT	VALOR UNIT.	VALOR PROPUESTO ESC.
COPROLAVE	Aguacate hass	1kg	1	$ 9.600	$ 9.600
	Limon Tahiti	1kg	2	$ 4.100	$ 8.200
	Lulo	1kg	1	$ 6.500	$ 6.500
	Habichuela	1kg	1	$ 4.750	$ 4.750
	Naranja Común	1kg	1	$ 4.200	$ 4.200
	Tomate larga vida	1kg	2	$ 4.100	$ 8.200
	Pepino de Guiso	1kg	2	$ 4.200	$ 8.400
	Mandarina Arrayana	1kg	1	$ 4.750	$ 4.750
	Huevos A	30	2	$ 15.200	$ 30.400
					$ 85.000

Programación de mercados por cada organización:

	UPZ Entrega	Organización
24/01/25	Flora	CAMPOMETA

	Lucero	APROLECHO
25/01/25	Jerusalem	ASOCULFRUVER
	Alfonso Lopez	COPROLAVE
	Isla del Sol	ASOCULFRUVER
7/02/25	Flora	ASOCULFRUVER
	Lucero	CAMPOMETA
8/02/25	Jerusalem	CAMPOMETA
	Alfonso Lopez	APROLECHO
	Isla del Sol	COPROLAVE
21/02/25	Flora	APROLECHO
	Lucero	COPROLAVE
22/02/25	Jerusalem	APROLECHO
	Alfonso Lopez	ASOCULFRUVER
	Isla del Sol	CAMPOMETA
1/03/25	Cuenca Rio Sumapaz	ASOAGROVIVO
	Cuenca Rio Blanco	ASOAGROVIVO
15/03/25	Cuenca Rio Sumapaz	ASOAGROVIVO
	Cuenca Rio Blanco	ASOAGROVIVO
29/03/25	Cuenca Rio Sumapaz	ASOAGROVIVO
	Cuenca Rio Blanco	ASOAGROVIVO

Total: 18 jornadas — **500 beneficiarios directos**
Cada beneficiario recibió 3 mercados individuales equivalentes a $85.000, mediante el canje de "puntos solidarios"

Se inició la entrega el viernes 24 de enero con la participación de Aprolecho en el barrio Lucero localidad de ciudad bolívar y Campometa en el barrio la Flora en la localidad de Usme- donde se entregaron 60 mercados en cada

una de las sesiones programadas iniciando el proceso a las 10:00am y finalizando a las 3:00pm

El sábado 25 de enero se hace la entrega del primer mercado en Jerusalén – Alfonso López e isla del sol contando con la participación de las organizaciones Asocolfruver la cual se encargó de dos barrios (isla del sol y Jerusalén) y caprolave (Alfonso López). Ambos contribuyeron con 60 mercados los cuales fueron entregados por la Fundación escala.

La segunda entrega se hace después de tener el 100% de los consumidores capacitados en las siguientes fechas:

Lucero y Flora – 07 de febrero en compañía de las organizaciones Asocolfruver y campometa.

Isla del sol. Jerusalén y Alfonso López – 08 de febrero en compañía de las organizaciones campometa, aprolecho y caprolave

En cada una de las jornadas se hace entrega de los 60 mercados, diligenciando lista de asistencia.

La última entrega de mercados en la ciudad de Bogotá se hizo de la siguiente manera:

21 de febrero de 2025 – lucero (caprolave) y la flora (aprolecho)

22 de febrero de 2025 – isla del sol (campometa), Jerusalén (Aprolecho) y Alfonso López (Asocollfruver)

En esta última jornada se hace la entrega del tercer mercado a cada uno de los 60 beneficiarios de cada una de las localidades.

Para el casi de Sumapaz se hicieron las entregas en el mes de marzo de la siguiente manera:

01-03-2025 - Cuenca Rio Sumapaz y cuenta Río blanco los cuales recibieron los 60 mercados por parte de la organización asoagrovivo

15-03-2025 - Cuenca Rio Sumapaz y cuenta Río blanco los cuales recibieron los 60 mercados por parte de la organización asoagrovivo

29-03-2025 - Cuenca Rio Sumapaz y cuenta Río blanco los cuales recibieron los 60 mercados por parte de la organización asoagrovivo

Estos mercados se entregaron sin novedad alguna.

6. Resultados Relevantes

- **1500 mercados solidarios entregados** a través de 18 jornadas.
- **Alimentos** distribuidos directamente del productor al consumidor.
- 75 productores fortalecidos en el marco del convenio.
- Cada organización tuvo un stand de venta de sus productos, donde se dieron a conocer en cada una de las localidades donde participaron.

7. Impacto y Lecciones Aprendidas

- Se fortaleció la red de comercialización sin intermediarios.
- Hubo una mejora en el reconocimiento y valoración de la labor campesina.

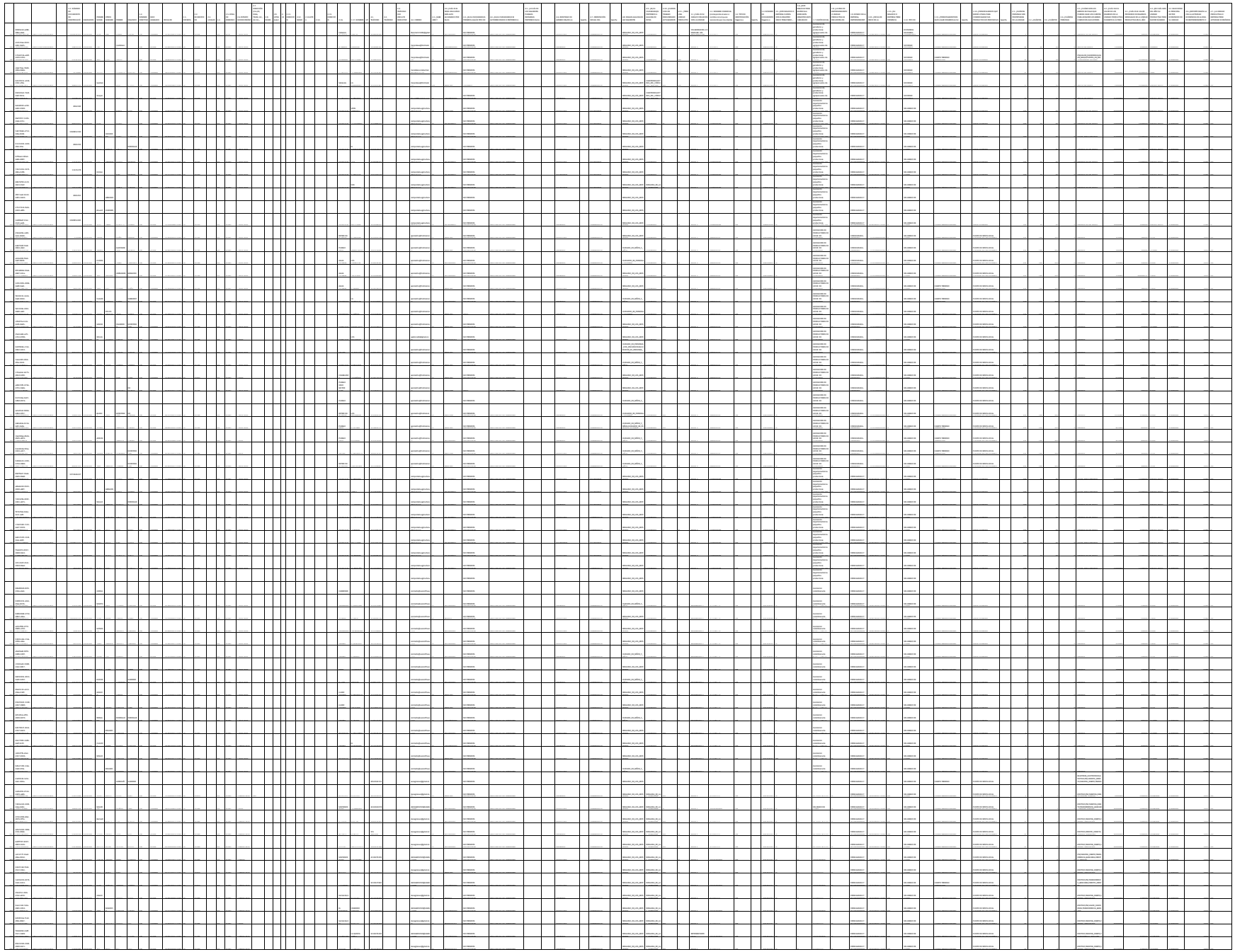
- La logística compartida entre organizaciones permitió eficiencia en distribución.
- Si bien el proceso de intervención arroja resultados intermedios, estos procesos deben proyectarse con un período de tiempo mínimo de un año.
- Los procesos que se iniciaron requieren acompañamiento permanente
- Fortalecer la comunicación interna y las relaciones con aliados comerciales e institucionales.

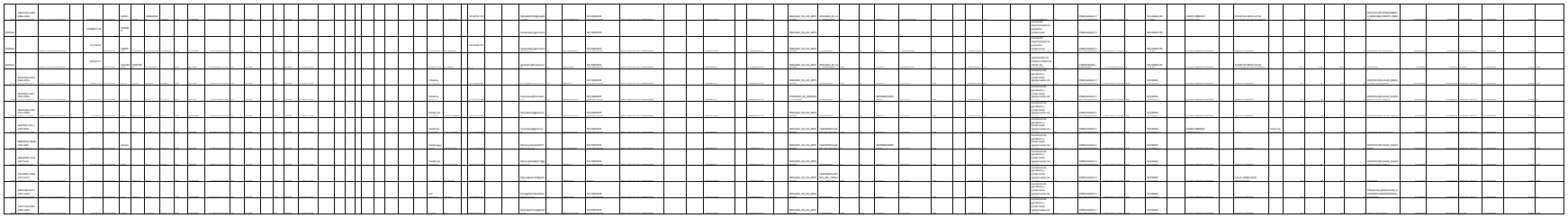
8. Recomendaciones para futuras fases

- Expandir la estrategia a más localidades con inseguridad alimentaria.
- Es importante tener en cuenta el diagnóstico inicial y no limitarse únicamente a las temáticas estipuladas en el anexo, ya que, con base en dicho diagnóstico, las organizaciones requerían otros temas para su fortalecimiento. Sin embargo, estas necesidades no pudieron ser atendidas debido a que el anexo ya establecía previamente unas temáticas específicas.
- Es fundamental tener en cuenta la duración del proyecto para poder ejecutar un plan de acción a la medida, ya que el tiempo disponible es muy limitado para aplicar las acciones propuestas y realizar el seguimiento necesario.
- Fortalecer alianzas con el sector privado para aumentar la donación de alimentos.

- Reforzar la capacitación digital y el seguimiento post-jornada para evaluar impacto.
- Mantener el seguimiento y evaluación constante de las estrategias

  Implementadas.
- Continuar con el proceso de capacitación y adaptación a las nuevas tendencias de producción sostenible y comercialización.





INFORME DE MERCADOS SOLIDARIOS REALIZADOS

PROYECTO DE INVERSIÓN 8178 "CONSOLIDACIÓN DEL SISTEMA DE ABASTECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS DE BOGOTÁ D.C.".

CONVENIO 1383 -2024

Objeto: "*Anuar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar un piloto que permita el diseño e implementación de la estrategia de mercados solidarios Bogotá D.C. para generar una red de abastecimiento en zonas con baja disponibilidad y acceso de alimentos.*"

Abril de 2025

Tabla de contenido

INFORME DE MERCADOS SOLIDARIOS REALIZADOS 1
1- INTRODUCCIÓN 3
2- ACTORES INVOLUCRADOS EN LAS JORNADAS DE MERCADOS SOLIDARIOS 5
3- CANASTA DE MERCADOS APROBADAS POR ORGANIZACIÓN 8
4- INFORME DE ACTIVIDADES – JORNADAS DE MERCADOS 10
5- PRIMERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS DEL 24 AL 25 DE ENERO. 14
LOCALIDAD DE JERUSALÉN (CIUDAD BOLÍVAR) 14
LOCALIDAD DE LUCERO (CIUDAD BOLIVAR) 19
LOCALIDAD ISLA DEL SOL (TUNJUELITO) 22
LOCALIDAD LA FLORA (USME) 28
LOCALIDAD DE ALFONSO LOPEZ (USME) 32
6- SEGUNDA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS DEL 7AL 8 de febrero 2025. 37
LOCALIDAD DE JERUSALÉN (CIUDAD BOLÍVAR) 37
LOCALIDAD ISLA DEL SOL (TUNJUELITO) 41
LOCALIDAD LUCERO (CIUDAD BOLIVAR) 45
LOCALIDAD DE lA FLORA USME 48
LOCALIDAD DE ALFONSO LOPEZ (USME) 51
7- TERCERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS DEL 21AL 22 de febrero de 2025. 54
LOCALIDAD JERUSALEN CIUDAD BOLIVAR 54
LOCALIDAD LUCERO CIUDAD BOLIVAR 56
LOCALIDAD ISLA DEL SOL TUNJUELITO 62
LOCALIDAD DE LA FLORA (USME) 67
LOCALIDAD DE ALFONSO LOPEZ (USME) 71
PRIMERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS SUMAPAZ 74
SEGUNDA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS SUMAPAZ 82
TERCERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS SUMAPAZ 93
8- CONCLUSION 104

1- INTRODUCCIÓN

La Estrategia de Mercados Solidarios es una apuesta de la Administración Distrital, que surge de las acciones definidas en el Plan Distrital de Desarrollo "Bogotá Camina Segura: 2024-2027", en el marco de las acciones solidarias de "Bogotá sin Hambre 2.0", y que busca "Contribuir al mejoramiento del acceso a alimentos saludables, especialmente para la población Bogotana más vulnerable, así como generar espacios de comercialización justa para los pequeños productores de la Agricultura Campesina Familiar y Comunitaria de la Bogotá-Región" Con el desarrollo de esta Estrategia se busca además, promover la equidad social y la sostenibilidad ambiental, basándose en los principios de solidaridad, cooperación y respeto entre consumidores y productores campesinos, fomenta la inclusión y participación de los consumidores desde una perspectiva de Ciudadanía Alimentaria, e incentiva la construcción de redes solidarias entre diferentes actores de la cadena de abastecimiento alimentario de Bogotá, generando una concurrencia entre actores públicos y privados para promover la garantía del derecho a la alimentación, a la vez que permite el fortalecimiento de los actores del sistema de abastecimiento de alimentos, especialmente de los productores de la economía campesina, familiar y comunitaria y sus organizaciones, generando que los dos eslabones más frágiles de la cadena se beneficien de esta apuesta estratégica de ciudad. El modelo que se plantea en este piloto, es el resultado de la combinación de dos estrategias que se vienen desarrollando durante los últimos años, las cuales gozan de reconocimiento y aceptación en Bogotá y la región como son: los Mercados Campesinos Distritales que viene implementando la SDDE

y la estrategia de Cambio Verde que ha implementado la RAP-E en los diferentes territorios de la Región Central.

Este informe tiene como objetivo presentar un análisis detallado sobre los mercados solidarios ejecutados bajo el marco del Convenio N°1383 de 2024, Suscrito entre. A lo largo de su implementación, dicho convenio ha buscado generar un impacto positivo en las comunidades beneficiarias, promoviendo su desarrollo económico, social y ambiental. Este informe examina los resultados alcanzados, las metodologías aplicadas, y los retos enfrentados durante el proceso de ejecución, con el fin de identificar áreas de mejora y optimizar futuras intervenciones. Además, se incluye una evaluación del impacto generado en los sectores involucrados, así como las lecciones aprendidas que permitirán fortalecer la ejecución de iniciativas solidarias en el futuro.

Los mercados solidarios se han desarrollado siguiendo una metodología participativa, en la que los consumidores participaron en jornadas de capacitación continua. Durante estas jornadas, se promovió el consumo responsable, la adopción de hábitos alimenticios saludables, la reducción del desperdicio de alimentos, la ciudadanía alimentaria, la conservación de alimentos y la administración del presupuesto familiar.

Así mismo, se llevó a cabo la metodología de fortalecimiento de las organizaciones campesinas seleccionadas como parte del proyecto en el cual se incluía gestión organizacional y administrativa, manejo postcosecha, buenas prácticas, producción sostenible entre otras. Por otro lado, se eligieron cinco organizaciones de recicladores para participar activamente en las jornadas de mercado solidario, recibiendo el material reciclable

recolectado en cada una de ellas. Las jornadas se llevaron a cabo en siete polígonos pertenecientes a cuatro localidades de la ciudad de Bogotá: **Usme, Ciudad Bolívar, Tunjuelito y Sumapaz.**

2- ACTORES INVOLUCRADOS EN LAS JORNADAS DE MERCADOS SOLIDARIOS

Consumidores: Llevan su material reciclable y acceden a productos frescos y naturales.

Organizaciones campesinas: Ofrecen productos como; Tomate de árbol, banano, ciruela, curuba, durazno, fresa, granadilla, guayaba, limón, lulo, mandarina, mango, manzana, maracuyá, naranja, papaya, pera, piña, aguacate, tomate, cebolla cabezona, cebolla larga, acelga, ahuyama, arveja verde, calabaza, calabacín, coliflor, espinaca, habichuela, lechuga, pepino, remolacha, repollo, zanahoria. Papa, papa criolla, plátano, yuca, arracacha, Leche, queso, yogurt, huevo, arroz, panela, entre otros**.**

Organizaciones de recicladores: Recibe el material y lo canalizan hacia centros de acopio y reciclajes.

Las 18 jornadas de mercados solidarios se llevaron a cabo en un espacio de tiempo de 15 días, durante el cual los consumidores participaron en sesiones de capacitación y asistían a los mercados solidarios. En estos mercados, las organizaciones de productores desempeñaban un papel central, ofreciendo productos del campo a precios muy económicos. El proyecto garantizaba una compra para cada organización a través de las canastas

de mercado entregadas a los consumidores.

Los consumidores podían intercambiar material reciclable por puntos, los cuales se canjeaban por las canastas de mercado reclamaban. Además, tenían la opción de adquirir productos directamente de las organizaciones de productores que participaban en la comercialización.

Las organizaciones de recicladores eran responsables de recibir y acopiar el material reciclado, para luego transportarlo a sus respectivos destinos de acopio.

Una vez iniciada la jornada, se desarrolla de la siguiente manera:

- Se establecen puntos de recolección donde los consumidores entregan el material reciclable.
- Se recibe, se pesa y se les entrega el material reciclable a las organizaciones.
- Los consumidores reciben bonos o fichas para reclamar el mercado solidario intercambiable por los productos del mercado campesino.
- Los recicladores organizados reciben los materiales y lo comercializan en cadenas de reciclable.

Las jornadas de mercados solidarios se organizaron en dos fases principales: una fase de alistamiento y una fase operativa, las cuales analizaremos y describiremos a continuación. Además, existe una fase final, la fase posoperativa, que tiene lugar después de la realización de las jornadas de mercados.

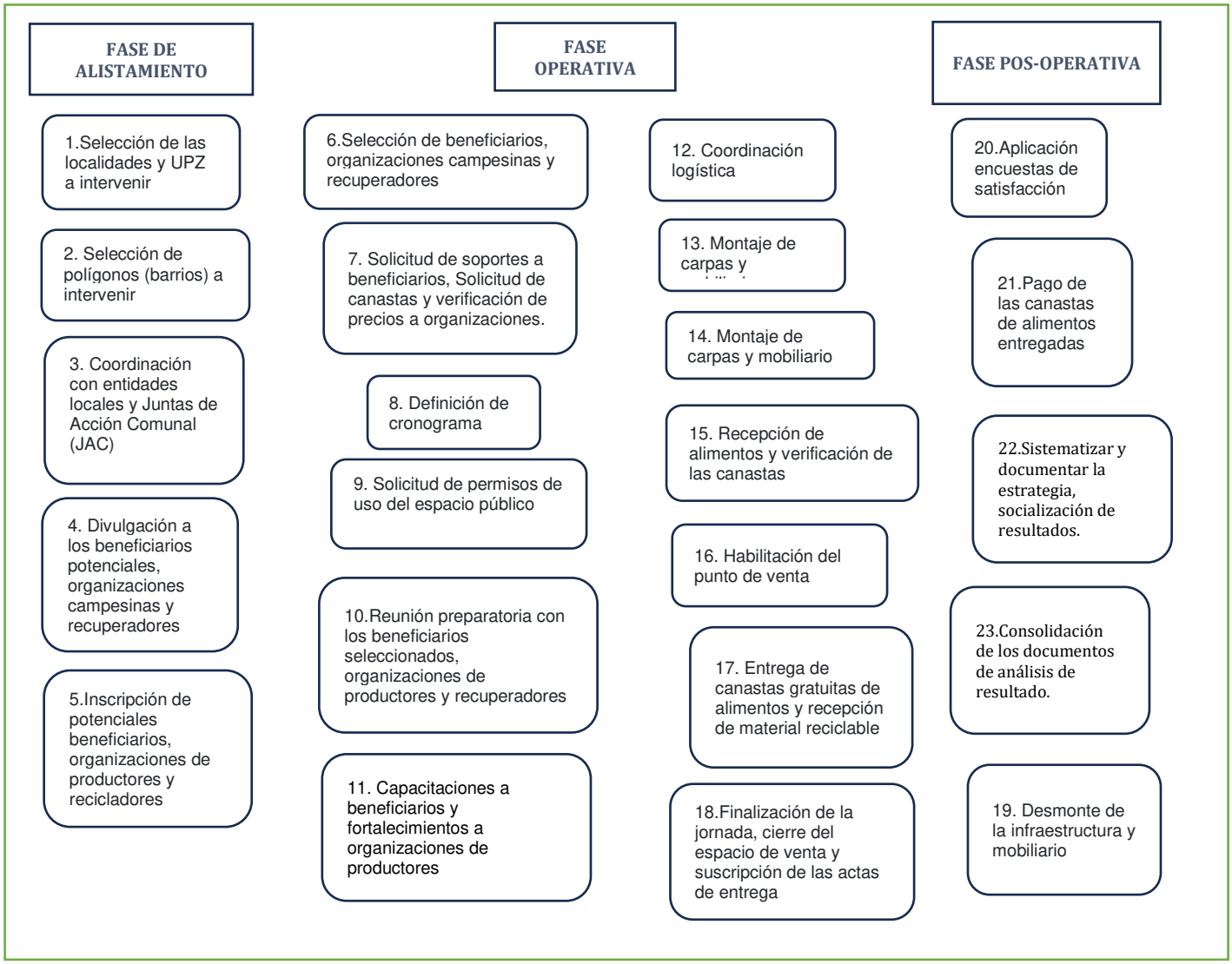


Ilustración 1 Desarrollo de fases

La Fundación Escala al Desarrollo fue responsable de la logística y la creación de las piezas de comunicación, así como de la instalación del sistema de sonido durante las jornadas de los mercados solidarios. Este proceso contó con un equipo reducido, pero eficiente, que garantizó la correcta ejecución de cada

jornada. Por su parte, las carpas, manteles, estibas, contrapeso, sillas y mobiliario para la disposición de los alimentos y demás elementos necesarios fueron suministrados por la Secretaría de Desarrollo Económico, la logística por parte de la fundación realizó la recolección de estos mobiliarios en las primeras horas de la mañana para asegurar su instalación antes del inicio de los eventos.

3- CANASTA DE MERCADOS APROBADAS POR ORGANIZACIÓN

A continuación, se muestran las canastas de mercados aprobadas en comité junto con la SDDE para la entrega de mercados solidarios para cada una de las organizaciones priorizadas.

	APROLECHO ENTREGA				
APROLECHO	PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT	VALOR UNIT.	VALOR PROPUESTO ESC.
	Queso Campesino	500 Gr	1	$ 15.400	$ 15.400
	Leche entera UHT en convenio con alimentos PIPPO	1000 ML	2	$ 4.000	$ 8.000
	Yogur entero con dulce, confruta, garrafa 4 sabores	1000 mL	1	$ 11.900	$ 11.900
	Fresa	1000 Gr	1	$ 12.000	$ 12.000
	Papa Superior	1000 Gr	2	$ 3.500	$ 7.000
	Huevos AA	Cubeta x 30	1,5	$ 16.500	$ 24.750
	Tomate	1000 Gr	1	$ 5.950	$ 5.950
					$ 85.000

Tabla 1- Alimentos aprobados para la organización de aprolecho

Tabla 2- Alimento aprobados para la organización de Asocolfruver

	ASOCOLFRUVER				
ASOCULFRUVER	PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT	VALOR UNIT.	VALOR PROPUESTO ESC.
	MANZANA SEGUNDA O PAREJA	1kg	1	$ 3.000	$ 3.000
	DURAZNO PAREJO	1kg	1	$ 8.000	$ 8.000
	PERA PAREJA	1kg	2	$ 4.950	$ 9.900
	CEBOLLA CABEZONA PAREJA	1kg	2	$ 3.000	$ 6.000
	CIRUELA SEGUNDA	1kg	2	$ 3.000	$ 6.000
	TOMATE CHONTO PAREJA	1kg	2	$ 5.000	$ 10.000
	PAPA CRIOLLA	1kg	4,5	$ 4.000	$ 18.000
	Huevo A (Semicriollo)	cubeta X 30	1	$ 17.500	$ 17.500
	ZANAHORIA	1kg	2	$ 3.300	$ 6.600
					$ 85.000

CAMPOMETA	CAMPO META				
	PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT	VALOR UNIT.	VALOR PROPUESTO ESC.
	Arroz Blanco	1kg	3	$ 3.250	$ 9.750,00
	Lulo	1kg	1	$ 6.500,00	$ 6.500,00
	Piña	1kg	2	$ 4.900,00	$ 9.800,00
	Platano	1kg	1	$ 4.850,00	$ 4.850,00
	Maracuya	1kg	3	$ 6.700,00	$ 20.100,00
	Huevo A (fresco)	cubeta X 30	2	$ 17.000,00	$ 34.000,00
					$ 85.000,00

Tabla 4- Alimentos aprobados para la organización Campometa

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS ASOAGROVIVO								
Organización	Detalles	Unidad de medida	x mercado	N° Mercados	Cantida Total	V. Unitario	V. Total	TOTAL
Aso Agro Vivo	CARNE CERDO PORC (Carne de Brazo)	KG	0,55	200	110	$ 23.000	$ 12.650	$ 2.530.000
	GOULASH CERDO (Pierna)	KG	0,554	200	110,8	$ 23.500	$ 13.019	$ 2.603.800
	BONDIOLA (Bondiola)	KG	0,6208	200	124,16	$ 19.900	$ 12.354	$ 2.470.784
	MOLIDA DE RES (cadera)	KG	0,62075	200	124,15	$ 19.900	$ 12.353	$ 2.470.585
	GOULASH RES (cadera)	KG	0,7209	200	144,18	$ 23.500	$ 16.941	$ 3.388.230
	CARNE RES PORC (Brazo)	KG	0,7209	200	144,18	$ 24.500	$ 17.683	$ 3.536.610
			3,78735		**757,47**		**$ 85.000**	**$ 17.000.009**

Tabla 3- Alimentos aprobados para la organización Caprolave

	UPZ Entrega	Organización	Org Recicladores
25-ene	Flora	CAMPOMETA	
	Lucero	ASOCULFRUVER	
	Jerusalem	ASOCULFRUVER	
	Alfonso Lopez	COPROLAVE	
	Isla del Sol	APROLECHO	
8-feb	Flora	APROLECHO	
	Lucero	COPROLAVE	
	Jerusalem	COPROLAVE	
	Alfonso Lopez	CAMPOMETA	
	Isla del Sol	ASOCULFRUVER	
22-feb	Flora	APROLECHO	
	Lucero	APROLECHO (45)+ CAMPOMETA (15)	
	Jerusalem	CAMPOMETA	
	Alfonso Lopez	COPROLAVE (45)+ CAMPOMETA (15)	
	Isla del Sol	ASOCULFRUVER (45)+ CAMPOMETA (15)	

Tabla 5- Alimentos aprobados para la organización Asoagrovivo

se establecen las fechas para los mercados solidarios en la localidad de Sumpaz las cuales fueron 1 – 15 – 29 de marzo.

4- INFORME DE ACTIVIDADES – JORNADAS DE MERCADOS

A continuación, se presentan los logros alcanzados en las jornadas de mercados solidarios:

- Cantidad de mercados ejecutados: 18
- Material reciclable recolectado: 3.877,6 kg
- Productos comercializados: Piña, arroz, plátano, lulo, maracuyá, mandarina, yogur, queso, papa, cebolla, cebolla larga, tomate, pera, manzana, ciruela, aguacate, zanahoria, pepino guiso, limón, huevos, piña, tomate, cebolla cabezona, cebolla larga, acelga, leche entre otros.
- Número de consumidores beneficiados**:** (500) quinientos beneficiarios.
- Ingreso generado para organizaciones campesinas: $ 7.862.400
- Impacto ambiental**:** Reducción de residuos sólidos.
- Cantidad de mercados entregados**:** 500

Valor y kg de los productos comercializados en las jornadas de mercados solidarios.

FECHA	UPZ	VALOR VENDIDO	ORGANIZACIÓN	KILOS REPRESENTADOS
24/01/25	La flora	$ 220.000	Campometa	58
24/01/25	Lucero	$ 260.000	Aprolecho	17,2
25/01/25	Isla del sol	$ 260.000	Asocolfruver	64
25/01/25	Jerusalen	$ 128.000	Asocolfruver	47
25/01/25	Alfonso Lopez	$ 180.000	Caprolave	61
		$ 1.048.000		**247,2**

Tabla 8- Valor y kg comercializados en la primera jornada de mercados solidarios

FECHA	UPZ	VALOR VENDIDO	ORGANIZACIÓN	KILOS REPRESENTADOS
7/02/25	La flora	$ 246.000	Asocolfruver	67
7/02/25	Lucero	$ 245.000	campometa	65
8/02/25	Isla del sol	$ 130.000	Caprolave	55
8/02/25	Jerusalen	$ 175.000	campometa	35
8/02/25	Alfonso Lopez	$ 570.000	Aprolecho	34,22
		$ 1.366.000		**256,22**

Tabla 6- Valor y kg comercializados en la segunda jornada de mercados solidarios

FECHA	UPZ	VALOR VENDIDO	ORGANIZACIÓN	KILOS REPRESENTADOS
21/02/25	La flora	$ 552.000	Aprolecho	33,5
21/02/25	Lucero	$ 280.000	Caprolave	62
22/02/25	Isla del sol	$ 625.000	campometa	50
22/02/25	Jerusalen	$ 489.000	Aprolecho	27,65
22/02/25	Alfonso Lopez	$ 645.400	Asocolfruver	94
		$ 2.591.400		**267,15**

Tabla 7- Valor y kg de comercializados en la tercera jornada de mercados solidarios

FECHA	UPZ	VALOR VENDIDO	ORGANIZACIÓN	KILOS REPRESENTADOS
1/03/25	Sumapaz	$ 856.000	campometa	290
		$ 856.000		

FECHA	UPZ	VALOR VENDIDO	ORGANIZACIÓN	KILOS REPRESENTADOS
15/03/25	Sumapaz	$ 1.126.000	campometa	507,5
		$ 1.126.000		

FECHA	UPZ	VALOR VENDIDO	ORGANIZACIÓN	KILOS REPRESENTADOS
19/03/25	Sumapaz	$ 875.000	campometa	230
		$ 875.000		

Tabla 9- Valor y kg comercializados en las 3 jornadas de mercados solidarios en Sumapaz

En estas tablas podemos observar las ventas detalladas en cada uno de los 18 eventos por parte de cada una de las organización productoras directamente a las comunidad tanto a familias participantes como a la comunidad en general con una venta de $7.862.400 representado en aproximadamente 1800 kilos de productos frescos dinamizando la economía y brindando una experiencia que permite a cada organización proyectarse e impulsar la comercialización directa de sus producción, es de señalar que la Organización Campo Meta aunque no suministro mercados solidarios en el Sumapaz participó realizando ventas directas lo que la constituye en la organización con mayor ventas.

Durante las 18 jornadas de Mercados Solidarios, se logró recolectar material reciclable en la mayoría de las actividades, evidenciando el compromiso de las comunidades con la sostenibilidad. Sin embargo, en dos jornadas realizadas en la localidad de Sumapaz, no se pudo recoger material reciclable debido a dificultades logísticas como el acceso a la zona, la falta de transporte adecuado para el material y la ausencia de organizaciones locales que pudieran recibirlo. Ante esta situación, la supervisión del programa instruyó a la Fundación Escala para que notificara a los beneficiarios para que no llevaran material reciclable, priorizando la seguridad y la viabilidad operativa de las jornadas. Este caso resalta la importancia de fortalecer la infraestructura y las redes de apoyo en zonas rurales para garantizar la inclusión efectiva en programas de reciclaje y fomentar una economía circular que beneficie a todas las comunidades.

Material reciclado (Carton, papel, plastico, vidrio) entre otros.		
FECHA	**UPZ**	**PESO / KG**
24/01/25	La flora	106
24/01/25	Lucero	320
25/01/25	Isla del sol	380,81
25/01/25	Jerusalen	367,0
25/01/25	Alfonso Lopez	526,7
TOTAL		**1700,5**

Material reciclado (Carton, papel, plastico, vidrio) entre otros.		
FECHA	**UPZ**	**PESO / KG**
7/02/25	La flora	196,73
7/02/25	Lucero	1,725
8/02/25	Isla del sol	393,9
8/02/25	Jerusalen	318,15
8/02/25	Alfonso Lopez	164
TOTAL		**1074,505**

Material reciclado (Carton, papel, plastico, vidrio) entre otros.		
FECHA	**UPZ**	**PESO / KG**
21/02/25	La flora	264
21/02/25	Lucero	16,010
22/02/25	Isla del sol	21,112
22/02/25	Jerusalen	302,4
22/02/25	Alfonso Lopez	305,24
TOTAL		**908,762**

Material reciclado (Carton, papel, plastico, vidrio) entre otros.		
FECHA	**UPZ**	**PESO / KG**
1/03/25	Sumapaz	193,8
TOTAL		**193,8**

Tabla 10- Relación de material reciclado recolectado en las jornadas de mercados solidarios

5- PRIMERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS DEL 24 AL 25 DE ENERO.

LOCALIDAD DE JERUSALÉN (CIUDAD BOLÍVAR)

planimetría upz Jerusalén- polígono parque público vecinal Arborizadora alta dirección calle 73 a bis sur con transversal 36a (esquina).



Fotografías planimetrías Jerusalén 1



Fotografía planimetrías Jerusalén 2



Fotografía planimetrías Jerusalén 3

Los elementos entregados por la secretaria para este punto

fueron:

MERCADO CAMPESINO	
CARACTERISTICA	**CANTIDAD**
CARPAS PAGODAS BLANCAS	4
MESAS	8
SILLAS	8
LATERALES	16
ESTIBAS PLASTICAS	2
CONTRAPESOS	12
MANTELES	8

Tabla 11- Elementos entregados para cada jornada

La ejecución del mercado solidario en la **localidad de Jerusalén** se llevó a cabo siguiendo una planificación detallada, cumpliendo con los procedimientos establecidos en los horarios previstos. A continuación, se describen los pasos realizados durante la jornada:

- **7:30 am** Se realizó el montaje de la infraestructura para la jornada lo cual incluía: instalación de 4 carpas, mobiliario con los alimentos, estiba, piezas de comunicación, equipo de perifoneo y mobiliarios de inscripción.
- **8:30** am Instalación y acomodación de la organización campesina: ASOCOLFRUVER de Nuevo Colon.
- **10:00 am** Se inició el mercado solidario con la inscripción uno a uno del material reciclable de los beneficiarios, firma de acta de recibido de la canasta y encuestas de satisfacción (20 en total) y entrega simultanea del mercado a cada

beneficiario.

- **1:00 pm** Se realizó un balance de mercados entregados VS mercados pendientes. A continuación, se procedió a llamar uno a uno los beneficiarios que no se habían presentado a la entrega del mercado.
- **2:00 pm** Se inició con el llamado a los beneficiarios de la lista de espera a quienes se les entrego los mercados pendientes.
- **3:00 pm** Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable: El beneficiario con cedula en mano se acercaba al stand en donde se verificaba que estuviese en la lista de priorizados, posteriormente pasaba a la sección de pesaje en donde con ayuda de la Asociación de Recolectores de Ciudad Bolívar verificaban el peso y el tipo de material entregado. El beneficiario firmaba las siguientes actas: entrega de material reciclable y entrega de canasta.
El total de material reciclado recolectado en la 367kg.

Stand de Entrega de Mercados: El funcionario de la SDDE acompañado por el funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: Caja de kellogg´s y calendario.



Registro fotográfico 1

- **Stand de alimentos:** Con el uso del mobiliario la organización de productores ASOCOLFRUVER realizó la exhibición de alimentos a la venta incentivando a las personas del común a consumir alimentos saludables y frescos.

ASOCOLFRUVER		
PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT
MANZANA SEGUNDA O PAREJA	1kg	1
DURAZNO PAREJO	1kg	1
PERA PAREJA	1kg	2
CEBOLLA CABEZONA PAREJA	1kg	2
CIRUELA SEGUNDA	1kg	2
TOMATE CHONTO PAREJA	1kg	2
PAPA CRIOLLA	1kg	4,5
Huevo A (Semicriollo)	cubeta X 30	1
ZANAHORIA	1kg	2

Tabla 12- Alimentos entregados

La organización asocolfruver tuvo una venta de 128.000 con un total de 47kg en ciruela, durazno, tomate, cebollín, zanahoria, cebolla blanca y cebolla roja, papa y mermeladas.

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos realizaron el uso de cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados y a la venta.

Registros fotográficos:



Registro fotográfico 2

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD DE LUCERO (CIUDAD BOLIVAR)

La planimetría de este polígono fue en la plataforma Lucero, ubicada en la dirección carrera 17F # 69-50 sur, ciudad Bolívar.



El día 24 de enero se lleva a cabo la primera entrega del Mercado Solidario en UPZ de Lucero, donde:

- Se da inicio al montaje de las 5 mesas en el segundo piso de la plataforma los luceros (calle 17F # 69-50 sur) siendo las 8:00am. De igual manera se hace la instalación del pendón.
- La Organización campesina APROLECHO hace el empaque de los productos en la plataforma hasta las 9:00 am.
- 9:30 am Instalación y acomodación de la organización campesina en el segundo piso de la plataforma, firmando el acta de recibido de los productos que estaban dentro de la lista.
- 10:20 am Se inició el mercado solidario dando la bienvenida

a los beneficiarios, se explica la ubicación de las mesas de registro y se presenta la asociación de reciclaje que va a estar registrando el proceso y las personas de la secretaria que nos acompañan.

Seguido de la explicación los beneficiarios uno a uno acerca y:

I. Pesan el material reciclado
II. Firman la lista de entrega del material Reciclable
III. Firman la lista de asistencia
IV. Reciben el mercado por parte de la organización APROLECHO
V. Se acercan al stand de mercado que trajo la asociación
VI. Firman la encuesta de satisfacción

- 11:00 am Se han entregado 57 mercado, por lo que se procedemos a contactar a las personas vía telefónica para que se acerquen por su mercado, se intenta la comunicación con ellos durante 40 minutos.
- 12:00 m Se inició con el llamado a los beneficiarios de la lista de espera a quienes se les entrego
- Con la entrega del último mercado se hace la suma del material reciclable que se trajo en esta jornada y se diligencian las actas con la asociación de recolectores ASOCOL.
- 3:00 pm Se dio por finalizado el evento.
-

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable: El beneficiario con cedula en mano se acercaba al stand en donde se verificaba que estuviese en la lista de priorizados.

  El total de material reciclado recolectado en la 319.95 kg.

- Stand de Entrega de Mercados: El funcionario de la SDDE acompañado por el funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Se entrego dos Caja de kellog´s este cereal fue una donación por medio articulación con Misión nutrición Bogotá y calendario.

- Stand de alimentos: La organización APROLECHO uso una de las mesas del evento para la exhibición de alimentos que llevaba para la venta.

APROLECHO ENTREGA		
PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT
Queso Campesino	500 Gr	0,5
Leche entera UHT en convenio con alimentos PIPPO	1000 ML	2
Yogur entero con dulce, confruta, garrafa 4 sabores	1000 mL	1
Fresa	1000 Gr	1
Papa Superior	1000 Gr	2
Huevos AA	Cubeta x 30	3
Tomate	1000 Gr	1

Tabla 13- Productos entregados

La organización de Aprolecho tuvo una venta total de $ 260.000 de queso campesino, huevos, yogur, leche, fresas, papas y tomates con un total de 17.2kg representados en kg.

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos usaron cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados.

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60.

LOCALIDAD ISLA DEL SOL (TUNJUELITO)

Planimetría de la upz Tunjuelito polígono isla del sol dirección calle 67 sur/ carrera 66 (esquina).



Fotografía planimetría Tunjuelito 1



Fotografía planimetría Tunjuelito 2



Fotografía planimetría Tunjuelito 3

La SDDE hizo entrega de los siguientes elementos para este punto:

MERCADO CAMPESINO	
CARACTERISTICA	CANTIDAD
CARPAS PAGODAS BLANCAS	4
MESAS	8
SILLAS	8
LATERALES	16
ESTIBAS PLASTICAS	2
CONTRAPESOS	12
MANTELES	8

Tabla 14- Elementos entregados

El día 25 de enero se lleva a cabo primera entrega del Mercado Solidario en UPZ de Isla del Sol donde:

1. Se da inicio al montaje de las 5 mesas, 3 carpas, 1 sonido, 1 pendón en el parque **Madelena** reservado ubicado en la calle 67 sur con carrera 66 esquina.
2. La Organización campesina ASOCOLFRUVER hace la entrega de los 60 mercados distribuidos en 60 canastillas, en cabeza del presidente de la asociación Gonzalo
3. **9:30 am** Instalación y acomodación de la organización campesina en un

   mobiliario, firmando el acta de recibido de los productos que estaban dentro de la lista
4. **10:00 am** Se inició el mercado solidario dando la bienvenida a los beneficiarios, se explica la ubicación de las mesas de registro y se presenta la asociación de reciclaje que va a estar registrando

el proceso. Seguido de la explicación los beneficiarios uno a uno acerca y Pesan el material reciclado en compañía de la organización RECICONDOR

- Firman la lista de entrega del material Reciclable
- Firman la lista de asistencia
- Reciben el mercado por parte de la organización ASOCOLFRUVER
- Se acercan al stand de mercado que trajo la asociación - VENTA
- Firman la encuesta de satisfacción

5. **11:00 am** Se han entregado 60 mercado, sin novedad alguna

    - Con la entrega del último mercado se hace la suma del material reciclable que se trajo en esta jornada y se diligencian las actas con la asociación de recolectores RECICONDOR
    - La organización ASOCOLFRUVER indica terminar la jornada con un total en ventas de $230.000 en Durazno, ciruela, cebolla larga, cebolla roja, cebolla blanca, tomate, zanahoria, papa y tomate.
    - **3:00 pm** Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba a la mesa en donde se verifica que estuviese en la lista de priorizados.



Registro fotográfico 3

Se recolecto un total de material reciclable de 380.81kg en la primera jornada de mercados solidarios en Tunjuelito.

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: 2 Cajas de kellog´s
- **Stand de alimentos:** La organización ASOCOLFRUVER uso el mobiliario para la exhibición de los alimentos que llevaba para la venta.




Registro fotográfico 4

La organización de productores campesinos realizo una venta de $260.000 reflejados en 64kg en productos como cebolla pareja, mandarina, pepino guiso, aguacate has, ciruela miel, café entre otros.

ASOCOLFRUVER		
PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT
MANZANA SEGUNDA O PAREJA	1kg	1
DURAZNO PAREJO	1kg	1
PERA PAREJA	1kg	2
CEBOLLA CABEZONA PAREJA	1kg	2
CIRUELA SEGUNDA	1kg	2
TOMATE CHONTO PAREJA	1kg	2
PAPA CRIOLLA	1kg	4,5
Huevo A (Semicriollo)	cubeta X 30	1
ZANAHORIA	1kg	2

Tabla 15-Canasta de mercado entregado

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos usaron cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados.

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD LA FLORA (USME)

Planimetríade la upz la flora - polígono Juan José Rondón dirección calle 87 sur # 17d - 04 este.



Fotografía planimetría La Flora 1



Fotografía planimetría La Flora 2



Fotografía planimetría La Flora 3

La SDDE le hizo entrega a la fundación los siguientes elementos para este punto:

Tabla 16- Elementos entregados para la jornada de mercado

MERCADO CAMPESINO	
CARACTERISTICA	CANTIDAD
CARPAS PAGODAS BLANCAS	4
MESAS	8
SILLAS	8
LATERALES	16
ESTIBAS PLASTICAS	2
CONTRAPESOS	12
MANTELES	8

Fotografía planimetría La Flora 3

La realización del mercado solidario cumplió con los siguientes pasos en los siguientes horarios:

6- 7:30 am Se realizó el montaje de la infraestructura para la jornada lo cual incluye: instalación de 4 carpas, mobiliario con los alimentos, estiba, piezas de comunicación, equipo de perifoneo y mobiliarios de inscripción.

7- 8:00 am Instalación y acomodación de la organización campesina CAMPOMETA.

8- 10:00 am Se inició el mercado solidario con la inscripción uno a uno del material reciclable de los beneficiarios, firma de acta de recibido de la canasta y encuestas de satisfacción (20 en total) y entrega simultanea del mercado a cada beneficiario.

9- 12:30 pm Se realizó un balance de mercados entregados VS mercados pendientes. A continuación, se procedió a llama

uno a uno los beneficiarios que no se habían presentado a la entrega del mercado.

10-2:00 pm Se inició con el llamado a los beneficiarios de la lista de espera a quienes se les entrego los mercados pendientes.

11-3:30 pm Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable:** El beneficiario con cedula en mano se acercaba al stand en donde se verificaba que estuviese en la lista de priorizados, posteriormente pasaba a la sección de pesaje en donde con ayuda de la Asociación de Recolectores de Ciudad Bolívar verificaban el peso y el tipo de material entregado. El beneficiario firmaba las siguientes actas: entrega de material reciclable y entrega de canasta. Se realizó entrega de carnet de identificación como beneficiario del proyecto.

En la jornada se recibió 526.74 kg de material reciclable.

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la SDDE acompañado por el funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: Caja de kellogg ´s y calendario.

- **Stand de alimentos:** Con el uso del mobiliario la organización de productores CAMPOMETA realizó la exhibición de alimentos a la venta incentivando a las personas del común a consumir alimentos saludables y frescos.

La organización de productores realizo ventas de $220.000 equivalentes a 58kg.

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos realizaron el uso de cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados y a la venta.

Registros fotográficos**:**



Registro fotográfico 5





Registro fotográfico 6

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD DE ALFONSO LOPEZ (USME)

Planimetría upz Alfonso López parque publicó vecinal nuevo porvenir/ nuevo portal en la dirección calle 101 sur # 6a esté -03.



Fotografía planimetría Alfonso López 1





Fotografía planimetría Alfonso López 2

En este punto la SDDE hizo entrega de los siguientes elementos:

MERCADO CAMPESINO	
CARACTERISTICA	**CANTIDAD**
CARPAS PAGODAS BLANCAS	4
MESAS	8
SILLAS	8
LATERALES	16
ESTIBAS PLASTICAS	2
CONTRAPESOS	12
MANTELES	8

Tabla 17-Elementos entregados

En esta jornada, además de realizar la entrega gratuita de las sesenta canastas de alimentos a las familias seleccionadas, la organización de productores participante, CAPROLAVE del municipio de Venecia (Cundinamarca), ofertó a los asistentes el portafolio de frutas y verduras para la compra.

De acuerdo con el reporte de CAPROLAVE, esta organización logró ventas por un valor de Ciento sesenta mil pesos ($160.000).

La canasta de alimentos entregada a las familias seleccionadas previamente, se encontraba conformada por los siguientes productos.

Tabla 1. Productos de la canasta de alimentos entregada por la organización CAPROLAVE a las familias seleccionadas

#	Producto	Presentación	Cantidad
01	Mandarina arrayana	Bolsa x kilogramo	1,0
02	Naranja valencia	Bolsa x kilogramo	1,0
03	Lulo	Bolsa x kilogramo	1,0
04	Banano criollo	Bolsa x kilogramo	1,0
05	Aguacate hass	Bolsa x kilogramo	1,0
06	Limón criollo	Bolsa x kilogramo	1,0
07	Tomate larga vida	Bolsa x kilogramo	1,0
08	Habichuela	Bolsa x kilogramo	1,0
09	Guatila	Bolsa x kilogramo	1,0

10	Pepino común	Bolsa x kilogramo	1,0
11	Huevo AA	Cubeta x 30 unidades	2,0

En total se entregaron sesenta canastas de alimentos a las personas.



Registro fotográfico 7

Del listado inicial de sesenta personas priorizadas, recibieron la canasta de alimentos tan sólo treinta y tres beneficiarios, por lo que fue necesario realizar llamadas adicionales a personas del listado de espera para completar la entrega de la totalidad de las canastas previstas. Si bien la organización de productores llegó al lugar del mercado a las 7:00 a.m., la jornada dio inició hasta las 11:00 a.m. debido a que la mayoría de los productos venían a granel y debían ser pesados. Esta labor hizo que se retrasara la

entrega a los beneficiarios.

La jornada finalizó a las 3:00 p.m. con la entrega de todas las sesenta canastas previstas.



Registro fotográfico 8



Registro fotografico 9

Por último, con relación al material reciclable que deben entregar las personas que reciben la canasta gratuita de alimentos, en total en la jornada se recepcionaron 263,77 kilogramos, cuyo detalle de entrega se encuentra en el listado de recibo de material reciclable. La organización de recuperadores que la recepción el material y posteriormente, lo dispuso en sus instalaciones fue RECIPROCA, Recibiendo un total de 106 kg.

6- SEGUNDA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS DEL 7AL 8 de febrero 2025.

LOCALIDAD DE JERUSALÉN (CIUDAD BOLÍVAR)

La realización del segundo mercado solidario cumplió con los siguientes pasos en los siguientes horarios:

7:30 am Se realizó el montaje de la infraestructura para la jornada lo cual incluye: instalación de 4 carpas, mobiliario con los alimentos, estiba, piezas de comunicación, equipo de perifoneo y mobiliarios de inscripción.

10:00 am Se inició el mercado solidario con la inscripción uno a uno del material reciclable de los beneficiarios, firma de acta de recibido de la canasta y encuestas de satisfacción (18 en total).

11:10 am Instalación y acomodación de la organización campesina: CAMPOMETA de Nuevo Colon y entrega uno a uno de la canasta al beneficiario.

1:00 pm Se realizó un balance de mercados entregados VS mercados pendientes. A continuación, se procedió a llamar uno a uno los beneficiarios que no se habían presentado a la entrega del mercado.

1:30 pm Se inició con el llamado a los beneficiarios de la lista de espera a quienes se les entrego los mercados pendientes.

3:00 pm Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba al stand en donde se verificaba que estuviese en la lista de priorizados, posteriormente pasaba a la sección de pesaje en donde con ayuda de la Asociación de Recolectores de Ciudad Bolívar verificaban el peso y el tipo de material entregado. El beneficiario firmaba las siguientes actas: entrega de material reciclable y entrega de canasta.

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la SDDE acompañado por el funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables previamente entregadas a cada beneficiario. Obsequios entregados: Caja de kellogg´s.
- **Stand de alimentos:** Con el uso del mobiliario la organización de productores CAMPOMETA realizó la exhibición de alimentos a la venta incentivando a las personas del común a consumir alimentos saludables y frescos.

CAMPO META		
PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT
Arroz Blanco	1kg	3
Lulo	1kg	1
Piña	1kg	2
Platano	1kg	1
Maracuya	1kg	3
Huevo A (fresco)	cubeta X 30	2

Tabla 18-Canasta entregada

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos realizaron el uso de cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados y a la venta.

Registros fotográficos:








Registro fotográfico 10

NOVEDADES: La organización campesina presento problemas logísticos que retraso su llegada y la entrega de mercados.

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

Kg de Material reciclable entregado a la asociación: 315kg
Ventas de la asociación campesina: $177.000 en productos como piña, plátano, yuca, arroz, maracuyá, lulo y huevos.

LOCALIDAD ISLA DEL SOL (TUNJUELITO)

El día 8 de febrero se lleva a cabo la segunda entrega del Mercado Solidario en UPZ de Isla del Sol donde:

1. Se da inicio al montaje de las 5 mesas, 3 carpas, 1 sonido, 1 pendón en el Parque Madelena reservado ubicado en la calle 67 sur con carrera 66 esquina
2. La Organización campesina CAPROLAVE hace la entrega de los 60 mercados distribuidos en dos bolsas, en cabeza del asociado Yimi Marín
3. **9:30 am** Instalación y acomodación de la organización campesina en un

   mobiliario, firmando el acta de recibido de los productos que

estaban dentro de la lista

4. **10:00 am** Se inicio el mercado solidario dando la bienvenida a los beneficiarios, se explica la ubicación de las mesas de registro y se presenta la asociación de reciclaje que va a estar registrando el proceso. Seguido de la explicación los beneficiarios uno a uno acerca y:

- Pesan el material reciclado en compañía de la organización RECICONDOR
- Firman la lista de entrega del material Reciclable
- Firman la lista de asistencia
- Reciben el mercado por parte de la organización CAPROLAVE
- Se acercan al stand de mercado que trajo la asociación - VENTA
- Firman la encuesta de satisfacción

5. **11:00 am** Se han entregado 60 mercado, sin novedad alguna
6. Con la entrega del último mercado se hace la suma del material reciclable que se trajo en esta jornada y se diligencian las actas con la asociación de recolectores RECICONDOR, teniendo como resultado un total de 21.112kg de material aprovechable.
7. La organización CAPROLAVE indica terminar la jornada con un total en ventas de $130.000 equivalentes a 50 kilos vendidos
8. **3:00 pm** Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba a la mesa en donde se verifica que estuviese en la lista de priorizados.



Registro fotográfico 11

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: 2 Cajas de kellog´s



Registro fotográfico 12

- **Stand de alimentos:** La organización CAPROLAVE uso el mobiliario para la exhibición de los alimentos que llevaba para la venta.



Registro fotográfico 13

COPROLAVE		
PRODUCTOS	**PRESENTACIÓN**	**CANT**
Aguacate hass	1kg	1
Limon Tahiti	1kg	2
Lulo	1kg	1
Habichuela	1kg	1
Naranja Común	1kg	1
Tomate larga vida	1kg	2
Pepino de Guiso	1kg	2
Mandarina Arrayana	1kg	1
Huevos A	30	2

Tabla 19-Canasta de mercado entregada

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos usaron cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados.

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD LUCERO (CIUDAD BOLIVAR)

El día 7 de enero se lleva a cabo la segunda entrega del Mercado Solidario en UPZ de Lucero, donde:

- ✓ Se da inicio al montaje de las 5 mesas en el segundo piso de la plataforma los luceros (calle 17F # 69-50 sur) siendo las 8:00am. De igual manera se hace la instalación del pendón
- ✓ La Organización campesina CAMPOMETA hace el empaque de los productos en la plataforma hasta las 9:00 am, en cabeza de la Representante legal Luz Mery Ávila.
- ✓ **9:30 am** Instalación y acomodación de la organización campesina en el segundo piso de la plataforma, firmando el acta de recibido de los productos que estaban dentro de la lista.
- ✓ **10:00 am** Se inicio el mercado solidario dando la bienvenida a los beneficiarios, se explica la ubicación de las mesas de registro y se presenta la asociación de reciclaje que va a estar registrando el proceso y las personas de la secretaria que nos acompañan.

Seguido de la explicación los beneficiarios uno a uno acerca y Pesan el material reciclado

- Firman la lista de entrega del material Reciclable
- Firman la lista de asistencia
- Reciben el mercado por parte de la organización CAMPOMETA
- Se acercan al stand de mercado que trajo la asociación
- Firman la encuesta de satisfacción

✓ **11:00 am** Se han entregado 60 mercado, Con la entrega del último mercado se hace la suma del material reciclable que se trajo en esta jornada y se diligencian las actas con la asociación de recolectores ASOCOL, teniendo como resultado un total de 16100kg de material aprovechable.

✓ La organización CAMPOMETA indica terminar la jornada con un total en ventas de $290.000 equivalentes a 65 kilos vendidos en piña, plátano, yuca, maracuyá, arroz, lulo entre otros.

✓ **3:00 pm** Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba a la mesa en donde se verifica que estuviese en la lista de priorizados.



Registro fotográfico 1

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: 2 Cajas de kellog´s 3 empaques de cereal individual.
- **Stand de alimentos:** La organización CAMPOMETA uso una de las mesas del evento para la exhibición de los alimentos que llevaba para la venta.



Registro fotográfico 2



Registro fotográfico 3

CAMPO META		
PRODUCTOS	PRESENTACIÓN	CANT
Arroz Blanco	1kg	3
Lulo	1kg	1
Piña	1kg	2
Platano	1kg	1
Maracuya	1kg	3
Huevo A (fresco)	cubeta X 30	2

Tabla 20-Alimentos entregados

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos usaron cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados.

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD DE lA FLORA USME

De acuerdo con el cronograma establecido en el convenio, el día viernes 07 de febrero de 2025, se llevó a cabo la segunda jornada de Mercados Solidarios en la UPZ La Flora de la localidad de Usme. En esta jornada, además de realizar la entrega gratuita de las sesenta canastas de alimentos a las familias seleccionadas, la organización de productores participante, ASOCOLFRUVER del municipio de Nuevo Colón (Boyacá), ofertó a los asistentes el portafolio de frutas y verduras para la compra.

De acuerdo con el reporte de ASOCOLFRUVER, esta organización logró ventas por un valor de Doscientos cuarenta y seis mil pesos

($246.000) en alimentos como tomate, cebolla larga, durazno, ciruela, cebolla roja, papa entre otros.

La canasta de alimentos entregada a las familias seleccionadas previamente, se encontraba conformada por los siguientes productos.

Productos de la canasta de alimentos entregada por la organización ASOCOLFRUVER a las familias seleccionadas

#	Producto	Presentación	Cantidad
01	Manzana pareja	Bolsa x kilogramo	1,0
02	Durazno parejo	Bolsa x kilogramo	1,0
03	Pera pareja	Bolsa x kilogramo	2,0
04	Ciruela de segunda	Bolsa x kilogramo	2,0
05	Cebolla cabezona pareja	Bolsa x kilogramo	2,0
06	Tomate chonto parejo	Bolsa x kilogramo	2,0
07	Zanahoria	Bolsa x kilogramo	2,0
08	Papa criolla	Bolsa x kilogramo	4,5
09	Huevos A - semicriollo	Cubeta x 30 unidades	1,0

Tabla 21- Canasta entregada en la jornada



Registro fotografico 14

Del conjunto de cincuenta y nueve personas que recibieron la canasta gratuita de alimentos en la primera jornada de Mercados Solidarios en la UPZ La Flora, cincuenta y cinco de estos recibieron la segunda canasta, que representan el 93,2%.

Registro fotográfico 4



Por último, con relación al material reciclable que deben entregar las personas que reciben la canasta gratuita de alimentos, en total en la jornada se decepcionaron 200,65 kilogramos, cuyo detalle de entrega se encuentra en el listado de recibo de material reciclable.

LOCALIDAD DE ALFONSO LOPEZ (USME)

En esta jornada, además de realizar la entrega gratuita de las sesenta canastas de alimentos a las familias seleccionadas, la organización de productores participante, APROLECHO del municipio de Chocontá (Cundinamarca), ofertó a los asistentes el portafolio de derivados lácteos, frutas y verduras para la compra. De acuerdo con el reporte de APROLECHO, esta organización logró ventas por un valor de Quinientos setenta mil pesos ($570.000). La canasta de alimentos entregada a las familias seleccionadas previamente, se encontraba conformada por los siguientes productos.

Productos de la canasta de alimentos entregada por la organización Aprolecho a las familias seleccionadas.

#	Producto	Presentación	Cantidad
01	Queso campesino	Bloque x 416 gramos	1,0
02	Yogur de frutas	Frasco x 1.000 cc	1,0
03	Leche UHT	Bolsa x 1.000 cc	2,0
04	Fresa	Bolsa x kilogramo	1,0
05	Tomate chonto	Bolsa x kilogramo	1,0
06	Huevo AA	Cubeta x 30 unidades	1,5

Tabla 22-Canasta de alimentos entregados

Del primer Mercado Solidario, la organización CAPROLAVE del municipio de Venecia (Cundinamarca) quedó pendiente por entregar una cubeta de huevos AA, los cuales se entregaron en este mercado, por lo que los beneficiarios recibieron en total dos cubetas y media de huevos (75 unidades). Adicionalmente, se entregó una caja de Choco Krispis® y un paquete de Choco Krispis Pillows.



Registro fotografico 15

En total se entregaron sesenta canastas de alimentos a las personas que se relacionan las actas de entregas.

Del conjunto de sesenta personas que recibieron la canasta gratuita de alimentos en la primera jornada de Mercados Solidarios en la UPZ Alfonso López, cincuenta y ocho de estos recibieron la segunda canasta, que representan el 96,7%. La relación de las personas que no recibieron la segunda canasta gratuita de alimentos y que recibieron la primera, se presenta a continuación. La jornada inició a las 10:00 a.m. de acuerdo con la agenda prevista y finalizó a la 1:30 p.m. Cerca de las 11:30 a.m., la organización de productores ya había vendido la totalidad de los productos que habían reservado para el mercado



Registro fotografico 16

7- TERCERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS DEL 21AL 22 de febrero de 2025.

LOCALIDAD JERUSALEN CIUDAD BOLIVAR

La realización del mercado solidario cumplió con los siguientes pasos en los siguientes horarios:

- **7:30 am** Se realizo el montaje de la infraestructura para la jornada lo cual incluye: instalación de 4 carpas, mobiliario con los alimentos, estiba, piezas de comunicación, equipo de perifoneo y mobiliarios de inscripción.
- **10:00 am** Se inicio el mercado solidario con la inscripción uno a uno del material reciclable de los beneficiarios, firma de acta de recibido de la canasta y encuestas de satisfacción (15 en total).
- **10:20 am** La organización campesina APROLECHO abandona el mercado realizando la entrega de los mercados, pero no realizaron la venta de productos.
- **1:00 pm** Se realizo la finalización del mercado con la última entrega del mercado a los 60 beneficiarios.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba al stand en donde se verificaba que estuviese en la lista de priorizados, posteriormente pasaba a la sección de pesaje en donde

con ayuda de la Asociación de Recolectores de Ciudad Bolívar verificaban el peso y el tipo de material entregado. El beneficiario firmaba las siguientes actas: entrega de material reciclable y entrega de canasta.

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la SDDE acompañado por el funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables previamente entregadas a cada beneficiario. Obsequios entregados: Caja de kellogg´s.
- **Stand de alimentos:** La organización APROLECHO No utilizo el mobiliario. Registros fotográficos:



Registro fotográfico 18

Productos de la canasta de alimentos entregada por la organización Aprolecho a las familias seleccionadas.

#	Producto	Presentación	Cantidad
01	Queso campesino	Bloque x 416 gramos	1,0
02	Yogur de frutas	Frasco x 1.000 cc	1,0
03	Leche UHT	Bolsa x 1.000 cc	2,0
04	Fresa	Bolsa x kilogramo	1,0
05	Tomate chonto	Bolsa x kilogramo	1,0
06	Huevo AA	Cubeta x 30 unidades	1,5

Tabla 23- Canasta entrega

NOVEDADES: La organización campesina APROLECHO no realizo la venta de productos, se retiró a las 10:20 am.

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

Kg de Material reciclable entregado a la asociación: 318.15
Ventas de la asociación campesina: $0

LOCALIDAD LUCERO CIUDAD BOLIVAR

El día 21 de febrero se lleva a cabo la tercera entrega del Mercado Solidario en UPZ de Lucero donde:

- ✓ Se da inicio al montaje de las 5 mesas, 3, 1 sonido, 1 pendón en las instalaciones de la plataforma los luceros.
- ✓ La Organización campesina CAPROLAVE hace la entrega de los 60 mercados distribuidos en dos bolsas, en cabeza del asociado Yimi Marín.
- ✓ **9:30 am** Instalación y acomodación de la organización campesina en un mobiliario, firmando el acta de recibido de los productos que estaban dentro de la lista.
- ✓ **10:00 am** Se inicio el mercado solidario dando la bienvenida a los beneficiarios, se explica la ubicación de las mesas de registro y se presenta la asociación de reciclaje que va a estar registrando el proceso. Seguido de la explicación los beneficiarios uno a uno acerca y:
  - o Pesan el material reciclado en compañía de la organización ASOCOL
  - o Firman la lista de entrega del material Reciclable
  - o Firman la lista de asistencia
  - o Reciben el mercado por parte de la organización CAPROLAVE
  - o Se acercan al stand de mercado que trajo la asociación – VENTA
  - o Firman la encuesta de satisfacción
- ✓ **11:00 am** Se han entregado 60 mercado, sin novedad alguna
- ✓ Con la entrega del último mercado se hace la suma del material reciclable que se trajo en esta jornada y se diligencian las actas con la asociación de recolectores ASOCOL teniendo como

resultado un total de 1725 kg de material aprovechable.

- ✓ La organización CAPROLAVE indica terminar la jornada con un total en ventas de $280.000 equivalentes a 50 kilos vendidos
- ✓ **3:00 pm** Se dio por finalizado el evento. Durante el evento se contó con los

siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba a la mesa en donde se verifica que estuviese en la lista de priorizados.



Registro fotográfico 18

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: 2 Cajas de kellog´s



Registro fotografico 19

Stand de alimentos: La organización CAPROLAVE uso el mobiliario para la exhibición de los alimentos que llevaba para la venta.



Registro fotografico 20

COPROLAVE		
PRODUCTOS	**PRESENTACIÓN**	**CANT**
Aguacate hass	1kg	1
Limon Tahiti	1kg	2
Lulo	1kg	1
Habichuela	1kg	1
Naranja Común	1kg	1
Tomate larga vida	1kg	2
Pepino de Guiso	1kg	2
Mandarina Arrayana	1kg	1
Huevos A	30	2

Tabla 24- canasta entregada

Total venta de la organización Caprolave: $280.000

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos usaron cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados.



Registro fotográfico 21

Total, recolectado material aprovechable: 1725 kilos

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD ISLA DEL SOL TUNJUELITO

El día 22 de febrero se lleva a cabo la tercera entrega del Mercado Solidario en UPZ de Isla del Sol donde:

- Se da inicio al montaje de las 5 mesas, 3 carpas, 1 sonido, 1 pendón en el parque Madelena reservado ubicado en la calle 67 sur con carrera 66 esquina.
- La Organización campesina CAMPOMETA hace la entrega de los 60 mercados distribuidos en 60 canastillas, en cabeza de la representante legal LUZ MERY AVILA.
- **9:30 am** Instalación y acomodación de la organización campesina en un mobiliario, firmando el acta de recibido de los productos que estaban dentro de la lista.
- **10:30 am** Se inicio el mercado solidario dando la bienvenida a los beneficiarios, se explica la ubicación de las mesas de registro y se presenta la asociación de reciclaje que va a estar registrando el proceso. Seguido de la explicación los beneficiarios uno a uno acerca:
- Se pesa el material reciclado en compañía de la organización RECICONDOR – Recuplanet
- Firman la lista de entrega del material Reciclable
- Firman la lista de asistencia
- Firman la lista de entrega del carné
- Reciben el mercado por parte de la organización CAMPOMETA
- Se acercan al stand de mercado que trajo la asociación

- Firman la encuesta de satisfacción

- Se cuenta con el acompañamiento del concejal en la entrega de la canasta, la secretaria y medios de comunicación propios los cuales entrevistan y hablan con los beneficiarios.
- **13:00 pm** Se han entregado 60 mercado, sin novedad alguna
- Con la entrega del último mercado se hace la suma del material reciclable que se trajo en esta jornada el cual suma un total de 393.9 kilos y se diligencian las actas con la asociación de recolectores RECICONDOR- Recuplanet
- La organización CAMPOMETA indica terminar la jornada con un total en ventas de $805.000 en piña, lulo, plátano, yuca, arroz, maracuyá entre otros.

- **3:00 pm** Se dio por finalizado el evento.

Durante el evento se contó con los siguientes stands:

- **Stand de Registro de beneficiarios y material reciclable**: El beneficiario con cedula en mano se acercaba a la mesa en donde se verifica que estuviese en la lista de priorizados.



Registro fotográfico 22

- **Stand de Entrega de Mercados:** El funcionario de la Fundación Escala al desarrollo realizaban la verificación y entrega del mercado empacado en bolsas ecológicas reutilizables a cada beneficiario. Obsequios entregados: 2 Cajas de kellog´s



Registro fotográfico 23

- **Stand de alimentos:** La organización CAMPOMETA uso el mobiliario para la exhibición de los alimentos que llevaba para la venta.



Registro fotográfico 24

CAMPO META		
PRODUCTOS	**PRESENTACIÓN**	**CANT**
Arroz Blanco	1kg	3
Lulo	1kg	1
Piña	1kg	2
Platano	1kg	1
Maracuya	1kg	3
Huevo A (fresco)	cubeta X 30	2

Tabla 25 – Canasta de mercado entregado

Total venta de la organización Campometa: $805.000

NOTA: Las personas responsables de la manipulación de alimentos usaron cofias y tapabocas para garantizar inocuidad e higiene en los productos entregados.



Registro fotográfico 24

Total, recolectado material aprovechable: 393.9 kilos

Nota: Se adjunta documentación en Drive- Carpeta Isla del sol

ENTREGA TOTAL DE MERCADOS: 60

LOCALIDAD DE LA FLORA (USME)

De acuerdo con el cronograma establecido en el convenio, el día viernes 21 de febrero de 2025, se llevó a cabo la tercera y última jornada de Mercados Solidarios en la UPZ La Flora de la localidad de Usme.

En esta jornada, además de realizar la entrega de las sesenta canastas de alimentos a las familias seleccionadas, la organización de productores participante, APROLECHO del municipio de Chocontá (Cundinamarca), ofertó a los asistentes el portafolio de productos lácteos para la compra, que incluían: queso campesino, queso doble crema y yogur bebible de frutas. De acuerdo con el reporte de APROLECHO, al cierre de la jornada del Mercado Solidario, esta organización logró ventas por un valor de Quinientos cincuenta y dos mil pesos ($552.000), distribuido en los siguientes productos y cantidades:

Relación de productos, cantidades y precios vendidos por APROLECHO en la tercera jornada de Mercados Solidarios en la UPZ La Flora

#	Ítem	Presentación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
01	Huevos	Cubeta x 30 unidades	04	$ 12.000	$ 48.000
02	Queso campesino	Bloque x 500 gramos	16	$ 10.000	$ 160.000
03	Queso doble crema	Bloque x 416 gramos	18	$ 10.000	$ 180.000
04	Yogur de frutas	Frasco x 1.000 mililitros	14	$ 10.000	$ 140.000
05	Yogur de frutas	Bolsa x 6 unidades	03	$ 8.000	$ 24.000
				TOTAL	$ 552.000

Fuente: APROLECHO, Mercado Solidario La Flora, 21-Feb-2024

Tabla 26- productos vendidos

Productos de la canasta de alimentos entregada por la organización APROLECHO a las familias seleccionadas

#	Producto	Presentación	Cantidad
01	Queso campesino	Bloque x 500 gramos	1,0
02	Yogur de frutas	Frasco x 1.000 mililitros	1,0
03	Leche UHT	Bolsa x 1.000 mililitros	2,0
04	Huevos	Cubeta x 30 unidades	1,5

#	Producto	Presentación	Cantidad
05	Tomate chonto	Bolsa x 1.000 gramos	1,0
06	Fresa	Bolsa x 1.000 gramos	1,0
07	Papa pastusa	Malla x 2.000 gramos	1,0

Tabla 27- Canasta de mercado entregada

Adicionalmente a los productos relacionados en la tabla anterior, a cada beneficiario se le hizo entrega de dos cajas de Choco Kripis Pillows®.

En total se entregaron sesenta canastas de alimentos.



Registro fotográfico 25

Del conjunto de sesenta personas que recibieron la canasta de alimentos en la segunda jornada de Mercados Solidarios en la UPZ La Flora, el 100% recibieron la tercera canasta y no se presentaron cambios con respecto a la jornada anterior.





Registro fotográfico 26



Registro fotográfico 26

Por último, con relación al material reciclable que deben entregar las personas que reciben la canasta gratuita de alimentos, en total en la jornada se recepcionaron 196,73 kilogramos, cuyo detalle de entrega se encuentra en el listado de recibo de material reciclable.



Registro fotográfico 27

LOCALIDAD DE ALFONSO LOPEZ (USME)

De acuerdo con el cronograma establecido en el convenio, el día sábado 22 de febrero de 2025, se llevó a cabo la tercera y última jornada de Mercados Solidarios en la UPZ Alfonso López de la localidad de Usme.

En esta jornada, además de realizar la entrega gratuita de las sesenta canastas de alimentos a las familias seleccionadas, la organización de productores participante, ASOCOLFRUVER del municipio de Nuevo Colón (Boyacá), ofertó a los asistentes el portafolio de frutas y verduras para la compra.

De acuerdo con el reporte de ASOCOLFRUVER, esta organización logró ventas por un valor de Seiscientos cuarenta y cinco mil cuatrocientos pesos ($645.400). Adicionalmente, se ofertó al público productos lácteos de la organización APROLECHO que habían quedado de la jornada de Mercados Solidarios del día anterior en la UPZ La Flora, obteniendo ventas por un valor de $280.000.

En total, durante la tercera jornada de Mercados Solidarios en la UPZ Alfonso López se obtuvieron ventas por un monto de Novecientos veinticinco mil cuatrocientos pesos ($925.400).

La canasta de alimentos entregada a las familias seleccionadas previamente, se encontraba conformada por los siguientes productos.

#	Producto	Presentación	Cantidad
01	Manzana pareja	Bolsa x kilogramo	1,0
02	Durazno parejo	Bolsa x kilogramo	1,0
03	Pera pareja	Bolsa x kilogramo	2,0
04	Ciruela de segunda	Bolsa x kilogramo	2,0
05	Cebolla cabezona pareja	Bolsa x kilogramo	2,0
06	Tomate chonto parejo	Bolsa x kilogramo	2,0
07	Zanahoria	Bolsa x kilogramo	2,0
08	Papa pastusa	Bolsa x kilogramo	3,0
09	Habichuela	Bolsa x kilogramo	1,0
10	Huevos AA - semicriollo	Cubeta x 30 unidades	1,0

Tabla 28- Canasta de productos entregados

Adicionalmente al listado de alimentos relacionados anteriormente, se entregaron a cada beneficiario, dos cajas de Choco Krispis Pillows®.

En total se entregaron sesenta canastas de alimentos.



Registro fotográfico 28

Del conjunto de sesenta personas que recibieron la canasta de alimentos en la segunda jornada de Mercados Solidarios en la UPZ Alfonso López, el 100% reclamaron la tercera canasta.
La jornada inició a las 10:00 a.m. y finalizó a las 2:00 p.m.



Registro fotográfico 29

Por último, en relación al material reciclable durante la jornada los beneficiarios de las canastas gratuitas de alimentos un total de 164 kilogramos de material.



Registro fotográfico 30

PRIMERA JORNADA DE MERCADOS SOLIDARIOS SUMAPAZ

Objetivo: Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, para desarrollar un piloto que permita el diseño e implementación de la estrategia de mercados solidarios Bogotá D.C. para generar una red de abastecimiento en zonas con baja disponibilidad y acceso de alimentos.

Entrega de Alimentos: Se hizo entrega de alimentos en la Cuenca del Río Blanco en las veredas de Santa Rosa, Raizal, Betania, Nazareth, Procamsu y Taquecitos. Ver ruta de entrega de alimentos y sus horarios, programación que se ejecutó y cumplió de acuerdo a la planificación.

Los alimentos entregados fueron: Carne de res, cerdo y cajas de cereal en hojuelas. Además, se hizo entrega de calendarios y bolsas alusivas a la estrategia de Mercados Solidarios



Registro fotográfico 31