Duitama, 31 de marzo de 2025

Señores
INTERVENTORÍA
Ciudad

Asunto: INFORME FINAL PROYECTO ASOCIACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE PAPA – CONVENIO CO1.PCCNTR.6914131

Cordial saludo.

Comedidamente me permito hacer entrega del informe final correspondiente al proyecto ASOCIACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE PAPA – convenio CO1.PCCNTR.6914131, donde se desarrollan los siguientes puntos:

- **EJECUCIÓN TÉCNICA**

Se deben desarrollar los siguientes aspectos:

• Resumen de la ejecución académica

• Número de beneficiarios formados y certificados por acción de formación

• Acciones de formación ejecutadas

• Análisis del cumplimiento de objetivos

• Lugares de ejecución del proyecto (Ciudad/Municipio, Departamento)

• Descripción de la experiencia en el caso de incluir el modelo de aprendizaje formación Campamento.

- Análisis de los resultados obtenidos por cada acción de formación ejecutada a través de cursos.

• Análisis de resultados de aprendizaje proyectados vs. alcanzados

• Resultados y análisis de indicadores de impacto

- Número de modificaciones solicitadas y aprobadas
- Evidencias del uso de la imagen corporativa
- Reporte del desarrollo de la transferencia de conocimiento y tecnología

❖ EJECUCIÓN FINANCIERA

En este numeral se debe presentar y analizar el cumplimiento del componente financiero del convenio, respecto del valor total discriminando del aporte de cofinanciación del SENA, la contrapartida en efectivo y la contrapartida en especie.

Se debe presentar lo siguiente:

- Resumen de la ejecución financiera que incluya presupuesto aprobado vs. presupuesto ejecutado
- Recursos de contrapartida en especie presupuestados vs ejecutados.
- Recursos de cofinanciación presupuestados vs ejecutados.
- Relación de modificaciones presupuestales

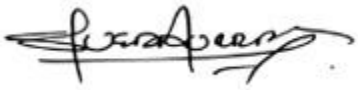
❖ ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Analizar el cumplimiento de las demás obligaciones establecidas en el contrato, entre ellas:

- Ultimo Extracto bancario
- Rendimientos financieros generados y reintegro de los mismos
- Desembolsos realizados por el SENA (monto y fecha)
- Ultimo certificado de seguridad social parafiscales e impuestos derivados del proyecto durante el plazo de ejecución.
- Certificación del centro de costos exclusivo para el proyecto.
- Demostrar la forma como se realizó la divulgación

- **Evidencias del uso de la imagen corporativa**
- Evidencia de la formación en campamentos
- Entrega material de formación a los beneficiarios aprobados por el SENA
- Evidencia de las piezas gráficas aprobadas por parte del SENA

Cordialmente,



MgSc. SANDRA LILIANA RUEDA PORRAS
Directora Convenio CO1.PCCNTR.6914131

INFORME FINAL PROYECTO ASOCUPAPA – CONVENIO CO1.PCCNTR.6914131-

- **EJECUCIÓN TÉCNICA**

• Resumen de la ejecución académica y Número de beneficiarios formados y certificados por acción de formación

ACCIÓN DE FORMACIÓN	CANTIDAD DE INSCRITOS	TOTAL CERTIFICADOS
AF1: Fortalecimiento de minicadenas rurales para la comercialización exitosa de la papa	100	100
AF2: Habilidades en estructuras organizativas eficientes	80	80
AF3: Desarrollo de habilidades en gestión financiera e inventarios para el sector papero	150	150
TOTAL	***330***	***330***

Tal y como se evidencia en la tabla anterior, se observa que cada una de las acciones de formación contaba con una proyección de inscritos de hasta 10 beneficiarios y vemos como a raíz de la metodología de aprendizaje utilizada los beneficiarios se mantienen en cada una de las formaciones sin generar deserción alguna, por lo tanto, dichos beneficiarios lograron culminar cada una de las mismas de manera satisfactoria, lográndose positivamente la ejecución del proyecto.

El objetivo es incentivar, optimizar e incorporar en los miembros de la asociación de paperos campesina de zonas rurales de 5 municipios ZOMAC del departamento de Boyacá y 3 municipios ZOMAC del departamento de Nariño beneficiando a más de 314 campesinos, en el desarrollo de habilidades financieras y de inventarios, así como, la importancia de desarrollar las capacidades asociativas, de integración y colaboración que traen las minicadenas rurales con el ánimo de mejorar las capacidades productivas y comerciales.

Lograr que a través de habilidades organizativas que los participantes se coordinen,

planifiquen, direccionen y controlen las actividades y los recursos de la Asociación buscando lograr los objetivos y las metas trazadas, para lograr un mayor desarrollo local y crecimiento ante la inminente globalización que exige cada vez más esfuerzos de integración, colaboración y efectividad en las tareas con los diferentes actores del sector, contribuyendo al desarrollo integral del país.

- **Acciones de formación ejecutadas**

Dentro del proyecto ASOCUPAPA – convenio **CO1.PCCNTR.6914131**, se diseñaron TRES (03) acciones de formación, de las cuales:

AF1: FORTALECIMIENTO DE MINICADENAS RURALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN EXITOSA DE LA PAPA

Objetivo: Promover y fortalecer la construcción de lazos solidos a través de las minicadenas rurales es el objetivo la cual se espera resolver y mejorar su acceso a los mercados locales y regionales, uniendo las fortalezas y debilidades con vocación productiva, comercial y social en los cultivadores de papa y de esta manera contribuyan a la organización colectiva.

EVENTO DE FORMACIÓN: CAMPAMENTO DE FORMACIÓN
MODALIDAD DE FORMACIÓN: Presencial
HORAS DE FORMACION POR GRUPO: 16
METODOLOGÍA DE FORMACIÓN: Teórico-Práctica

NOMBRE DE LA AF.	N. DE GRUPOS	HORAS DE LA AF 1	BENEFICIARIOS INSCRITOS	BENEFICIARIOS CERTIFICADOS
FORTALECIMIENTO DE MINICADENAS RURALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN EXITOSA DE LA PAPA	10	160	10 por cada grupo	100

Los 10 grupos que se les impartió la acción de formación N. 1 se encuentran ubicados en el Departamento de Boyacá y de Nariño así:

Municipio-Departamento	TALLERES EJECUTADOS	TOTAL DE BENEFICIARIOS
Labranzagrande - Boyacá	2	20
Chivor - Boyacá	2	20
Pisba - Boyacá	1	10
Paya – Boyacá	1	10
Ipiales - Nariño	1	10
Pajarito - Boyacá	1	10
Puerres – Nariño	1	10
El Peñol - Nariño	1	10
TOTAL DE TALLERES AF 1	**10**	**100**

A continuación, se relacionan los contenidos vistos en la acción de formación N. 1:

CONTENIDOS

- Módulo 1: Técnicas de Marketing Agrícola:

-Estrategias de promoción de productos agrícolas.

-Identificación de segmentos de mercado y nichos de clientes.

-Desarrollo de marcas y etiquetado de productos.

- Módulo 2: Negociación y Comercialización:

-Habilidades de negociación con intermediarios y consumidores finales.

-Técnicas de persuasión y cierre de ventas.

❖ Módulo 3: Desarrollo y Fortalecimiento de Minicadenas Rurales:

-Asociatividad para la comercialización y la eficiencia productiva.

-Establecimiento de alianzas estratégicas con otros actores de la cadena de valor agrícola.

❖ Módulo 4: Acceso a Mercados Locales y Regionales:

-Identificación de canales de distribución locales y regionales.

-Logística de transporte y gestión de inventarios.

-Adaptación a las demandas y tendencias del mercado.

❖ Módulo 5: Diversificación de Fuentes de Ingresos Agrícolas:

-Identificación de cultivos complementarios y alternativos.

-Evaluación de la viabilidad económica y ambiental de nuevas opciones agrícolas.

-Gestión de riesgos asociados a la diversificación de cultivos.

ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El objetivo principal del proyecto ASOCUPAPA – convenio CO1.PCCNTR.6914131 es "incentivar, optimizar e incorporar en los miembros de la asociación de paperos campesino en el desarrollo de habilidades financieras y de inventarios, así como, la importancia de desarrollar las capacidades asociativas, de integración y colaboración que traen las minicadenas rurales con el ánimo de mejorar las capacidades productivas y comerciales".

Se diseñó una (1) acción de formación compuesta por cinco (05) unidades temáticas que componían este curso, se implementó una metodología teórica practica para facilitar el aprendizaje de los beneficiarios y la adquisición de habilidades y fortalezas que permiten en el campesino mejoras las técnicas para su quehacer productivo y así logar un cumplimiento satisfactorio con los objetivos propuestos para cada una.

Así mismo, fue diseñado para el beneficio de 100 personas campesinas y/o pertenecientes a asociaciones rurales, distribuidas en diez (10) grupos, cada uno

integrado por diez (10) participantes.

Objetivos logrados:

1. Que los campesinos beneficiados aprendan y apliquen los conocimientos adquiridos en el campamento que se adopte lo aprendido sobre la manera en que se organizan productores y actores vinculados en las minicadenas rurales, con la finalidad de visibilizar y potenciar el trabajo colectivo orientado hacia la supervivencia y sustentabilidad de proyectos o negocios en beneficio de la población de paperos de Boyacá y Nariño.

2. Que los participantes hayan adquirido las habilidades necesarias para desarrollar estrategias de promoción de productos agrícolas, identificar segmentos de mercado y nichos de clientes.

3. Que los participantes puedan desarrollar marcas y etiquetar productos de manera efectiva, en cuanto a la Negociación y Comercialización.

4. Que los participantes mejoren sus habilidades de negociación con intermediarios y consumidores finales y sean capaces de establecer precios justos y competitivos.

5. Que adquieran técnicas de persuasión y cierre de ventas para potenciar su desempeño en la comercialización de la papa, respecto al Desarrollo y Fortalecimiento de Minicadenas Rurales, se logra que los campesinos cultivadores de papa estén capacitados para fomentar la asociatividad en la comercialización, colaborar entre productores para aumentar la eficiencia y competitividad, y establecer alianzas estratégicas con otros actores de la cadena de valor agrícola

6. En relación con el Acceso a Mercados Locales y Regionales, se proyecta que los participantes puedan identificar canales de distribución locales y regionales, gestionar la logística de transporte e inventarios, superar barreras geográficas y logísticas en entornos rurales, y adaptarse a las demandas y tendencias del mercado para mejorar su acceso y desempeño en estos mercados.
7. Que los campesinos cultivadores de papa sean capaces de identificar cultivos complementarios y alternativos, evaluar la viabilidad económica y ambiental de nuevas opciones agrícolas, y gestionar los riesgos asociados a la diversificación de cultivos para reducir su dependencia exclusiva del cultivo de papa y mejorar su resiliencia económica y social.

AF2: HABILIDADES EN ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS EFICIENTES

OBJETIVO(S) DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

Fortalecer y desarrollar las capacidades para una Organización eficiente de la Asociación, la comunicación interna y las habilidades de trabajo en equipo dentro de la asociación de paperos campesina, como un aprendizaje crucial para lograr el éxito, la competitividad, la planeación y realizar una mejora representativa en los participantes al interior de la Asociación.

La anterior acción de formación contribuirá al logro del objetivo general del proyecto y a la mejora sostenible de la Asociación de Paperos Campesina

EVENTO DE FORMACIÓN: CAMPAMENTO DE FORMACIÓN

MODALIDAD DE FORMACIÓN: Presencial

HORAS DE FORMACION POR GRUPO: 16

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN: Teórico-Práctica

NOMBRE DE LA AF.	N. DE GRUPOS	HORAS DE LA AF 2	BENEFICIARIOS INSCRITOS	BENEFICIARIOS CERTIFICADOS
HABILIDADES EN ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS EFICIENTES	8	160	10 por cada grupo	80

Los 8 grupos que se les impartió la acción de formación N. 2 se encuentran ubicados en el Departamento de Boyacá y de Nariño así:

Municipio-Departamento	TALLERES EJECUTADOS	TOTAL DE BENEFICIARIOS
Labranzagrande - Boyacá	1	10
Chivor - Boyacá	1	10

Pisba - Boyacá	1	10
Paya – Boyacá	1	10
Ipiales - Nariño	1	10
Pajarito - Boyacá	1	10
Puerres – Nariño	1	10
El Peñol - Nariño	1	10
TOTAL DE TALLERES AF 2	**8**	**80**

A continuación, se relacionan los contenidos vistos en la acción de formación N. 2:

CONTENIDOS

- Módulo 1: Estructuración Organizativa Eficiente:

✓ Principios fundamentales de una estructura organizativa.

✓ Definición detallada de roles y responsabilidades dentro de la asociación

✓ Estrategias efectivas para superar la resistencia al cambio y fomentar la adaptabilidad.

- Módulo 2: Habilidades de Comunicación Interna:

✓ Introducción a técnicas efectivas de comunicación en entornos rurales.

✓ Utilización de mecanismos accesibles para facilitar la comunicación entre los miembros.

✓ Desarrollo de estrategias prácticas para mejorar la interacción y el intercambio de información.

- Módulo 3: Fortalecimiento del Trabajo en Equipo, Negociación y Prácticas Asociativas:

  ✓ Enfatización de la importancia de las habilidades de trabajo en equipo en la agricultura campesina.

  ✓ Implementación de ejercicios prácticos para fomentar la colaboración y la cooperación.

  ✓ Habilidades para la negociación colectiva y toma de decisiones.

  ✓ Guía paso a paso para la implementación de prácticas organizacionales más eficientes, evaluación de su efectividad y adaptación a la realidad específica de la Asociación de Paperos Campesina.

ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El objetivo principal del proyecto ASOCUPAPA – convenio CO1.PCCNTR.6914131 es que la asociación campesina tenga los conocimientos para establecer un esquema de cómo se puede organizar administrativamente, conocer y aplicar la jerarquía o el nivel de mando, tener claras las funciones de cada departamento o de cada persona responsable un área de trabajo y como deben interactuar para la toma de decisiones.

Se diseñó una (1) acción de formación compuesta por tres (03) módulos, donde la intención fue la de implementar una praxis para que los beneficiarios aprendan y apliquen los conocimientos adquiridos en el campamento, brindando una comprensión profunda de la importancia de tener al interior de la Asociación una organización administrativa efectiva, comunicaciones eficaces y responsables.

De igual forma esta acción de formación N. 2 fue diseñada para el beneficio de 80 personas campesinas y/o pertenecientes a asociaciones rurales, distribuidas en ocho (8) grupos, cada uno integrado por diez (10) participantes.

OBJETIVOS LOGRADOS:

1. Fortalecer la estructura asociativa en el sector papero para que al terminar la formación se ponga en práctica lo aprendido y se establezcan los roles y responsabilidades.

2. Generar habilidades de trabajo en equipo fundamentales para aprovechar plenamente los recursos y oportunidades disponibles.

3. Se consolidó un poder de negociación más claro y efectivo, estableciendo metas, objetivos y responsabilidades definidas a través de estrategias y habilidades de negociación colectiva en las transacciones comerciales.

4. Se experimentó una transformación significativa en su dinámica interna, promoviendo la colaboración entre los miembros, mejorando la eficiencia, que contribuye al logro del objetivo general del proyecto y al mejoramiento sostenible de la Asociación, asegurando su desarrollo a mediano y largo plazo y su capacidad para adaptarse a los cambios en el sector agrícola.

AF3: DESARROLLO DE HABILIDADES EN GESTIÓN FINANCIERA E INVENTARIOS PARA EL SECTOR PAPERO

OBJETIVO(S) DE LA ACCIÓN DE FORMACIÓN

El objetivo principal de la acción de formación es equipar a los miembros de la asociación de paperos con principios de transparencia y ética para que implementen estos conocimientos en gestión financiera e inventarios de una forma consciente y voluntaria no solo como herramienta de control si no también como una acción de responsabilidad y ayuda en la toma de decisiones

Con esta acción de formación presencial se buscó dar una respuesta total a las necesidades derivadas de la falta de conocimientos prácticos en finanzas, además, se enmarca dentro de los objetivos y ejes de transformación establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo.

EVENTO DE FORMACIÓN: CAMPAMENTO DE FORMACIÓN

MODALIDAD DE FORMACIÓN: Presencial

HORAS DE FORMACION POR GRUPO: 16

METODOLOGÍA DE FORMACIÓN: Teórico-Práctica

NOMBRE DE LA AF.	N. DE GRUPOS	HORAS DE LA AF 3	BENEFICIARIOS INSCRITOS	BENEFICIARIOS CERTIFICADOS
DESARROLLO DE HABILIDADES EN GESTIÓN FINANCIERA E INVENTARIOS PARA EL SECTOR PAPERO	15	160	10 por cada grupo	150

Los 15 grupos que se les impartió la acción de formación N. 3 se encuentran ubicados en el Departamento de Boyacá y de Nariño así:

Municipio-Departamento	TALLERES EJECUTADOS	TOTAL DE BENEFICIARIOS
Labranzagrande - Boyacá	2	20
Chivor - Boyacá	2	20
Pisba - Boyacá	2	20
Paya – Boyacá	2	20
Ipiales - Nariño	2	20
Pajarito - Boyacá	2	20
Puerres – Nariño	2	20
El Peñol - Nariño	1	10
TOTAL DE TALLERES AF 3	**15**	**150**

A continuación, se relacionan los contenidos vistos en la acción de formación N. 3:

CONTENIDOS

- ❖ Modulo 1. Introducción a la Gestión Financiera Agrícola (2 HORAS):

• Conceptos básicos de gestión financiera.

• Importancia de la gestión eficiente en la agricultura.

- ❖ Modulo 2. Contabilidad Práctica para Agricultores:

• Registro de ingresos y gastos.

• Elaboración de estados financieros básicos.

- ❖ Modulo 3. Presupuestos:

• Creación de presupuestos.

• Control de gastos y manejo de ingresos.

- ❖ Modulo 4. Gestión de inventarios en la agricultura:

• Control de existencias.

• Optimización de recursos.

- ❖ Modulo 5. Planificación financiera en la agricultura:

• Estrategias financieras a corto y largo plazo.

• Evaluación de viabilidad económica.

- ❖ Modulo 6. Aplicación Práctica y Ejercicios:

• Ejercicios prácticos basados en casos reales del sector papero.

• Simulaciones para la toma de decisiones financieras.

• Análisis de casos de éxito en la implementación de prácticas de gestión eficiente.

ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se logró que los miembros de la asociación de paperos adquirieran habilidades sólidas, que les permitió aprender y aplicar los conocimientos adquiridos en el campamento en contabilidad básica, elaboración de presupuestos, gestión de inventarios y planificación financiera, esto les permitirá llevar un registro detallado y preciso de sus ingresos y gastos, mejorando la transparencia y la gestión financiera de la asociación. Se logró también que los participantes elaboren presupuestos realistas que reflejen de manera precisa las necesidades financieras y los ingresos esperados del negocio papero, evitando así situaciones de endeudamiento excesivo y garantizando la estabilidad

financiera a largo plazo.

Se diseñó una (1) acción de formación compuesta por seis (06) módulos donde los campesinos miembros de la asociación desarrollaron habilidades para planificar sus finanzas a corto y largo plazo que les permitió identificar áreas de mejora y evaluar oportunidades de inversión que impulsen el crecimiento y la competitividad del negocio papero. Dicha acción de formación N. 3 fue diseñada para el beneficio de 150 personas campesinas y/o pertenecientes a asociaciones rurales, distribuidas en quince (15) grupos, cada uno integrado por diez (10) participantes.

OBJETIVOS LOGRADOS:

- ✓ Mejorar la gestión de inventarios, permitiendo a los campesinos controlar adecuadamente los niveles de existencias de insumos y productos relacionados con el cultivo de papa.
- ✓ Optimizar recursos y evitar tanto la escasez como el exceso de inventario, facilitando la satisfacción de la demanda del mercado de manera oportuna y rentable.
- ✓ Desarrollen en las participantes habilidades que les permita planificar sus finanzas a corto y largo plazo, identificando áreas de mejora y evaluando oportunidades de inversión que impulsen el crecimiento y la competitividad del negocio papero.
- ✓ Que los participantes adquirieran habilidades para llevar un registro detallado y preciso de los ingresos y gastos relacionados con la producción y comercialización de papa,
- ✓ Que los beneficiarios miembros de la asociación sean capaces de crear presupuestos que reflejen de manera precisa las necesidades financieras y los ingresos esperados, considerando las particularidades del sector papero.
- ✓ Los participantes aprendieron a controlar adecuadamente los niveles de existencias de insumos y productos relacionados con el cultivo de papa, optimizando recursos y evitando tanto la escasez como el exceso de inventario.

- **Descripción de la experiencia en el caso de incluir el modelo de aprendizaje formación Campamento**

Dentro del proyecto ASOCUPAPA – convenio **CO1.PCCNTR.6914131**, se ejecutaron tres (03) acciones de formación a través del modelo de aprendizaje campamento, es así que se describirá cada una de estas experiencias:

- ***AF1: FORTALECIMIENTO DE MINICADENAS RURALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN EXITOSA DE LA PAPA:***

Este campamento, desarrollado en los Departamentos de Boyacá y Nariño contó con la participación de cien (100) beneficiarios en total pertenecientes todos a la zona rural, líderes y campesinos, quienes denotaron su interés en la temática abordada, siendo el objetivo de esta acción de formación dotar a los campesinos paperos de conocimientos para mejorar el acceso a los mercados, la diversificación de fuentes de ingresos, la comercialización exitosa de la papa con el fortalecimiento de las minicadenas rurales; teniendo en cuenta que existe una carencia de conocimiento sobre los beneficios y servicios a los que pueden acceder estando organizados como asociaciones, cooperativas o empresas asociativas, añadiendo la falta de organización de los campesinos y poco acceso a la información.

El campamento posibilitó la adquisición de conocimientos y técnicas a la población beneficiaria, eliminando algunas barreras en el acceso a la información y permitiendo el acceso a nuevas prácticas que beneficien a la comunidad y sus productos, siendo conscientes de la necesidad en que se continúen acciones de formación y así se genere constante actualización sobre procesos y actividades para el desarrollo optimo de sus actividades económicas, de igual forma la implementación dejó los siguientes resultados:

- Mejor acceso a mercados nacionales e internacionales
- Una estructura organizativa eficiente facilita la integración con cadenas de valor, permitiendo a los productores acceder a mejores canales de distribución y exportación.
- Fortalecimiento de la negociación y precios justos
- La organización de los productores en asociaciones o cooperativas mejora su poder de negociación con intermediarios, supermercados y empresas procesadoras, logrando

precios más justos.

- Estrategias de mercadeo más efectivas
- Una gestión organizada permite diseñar campañas de promoción, branding y diferenciación del producto, aumentando la demanda y el reconocimiento de la papa boyacense y nariñense.
- Mayor estabilidad en la oferta y reducción de intermediación
- La planificación conjunta entre productores optimiza la producción y el almacenamiento, evitando la sobreoferta y reduciendo la dependencia de intermediarios que elevan costos.
- Uso de tecnología y comercio digital
- La formalización y estructuración de los productores facilita la adopción de plataformas digitales y estrategias de e-commerce, permitiendo la venta directa y la diversificación de clientes.

Los puntos donde se llevaron a cabo los campamentos para la acción de formación N. 1 son:

Municipio-Departamento	**TALLERES EJECUTADOS**	**LUGAR DE CAPACITACION**
Labranzagrande - Boyacá	2	Carrera 9 N. 9-26
Chivor - Boyacá	2	Calle 5 # 5 - 44 Instituto Educativo Técnico Agropecuario Esmeralda, Chivor
Pisba - Boyacá	1	Calle 3 #3-28 Pisba
Paya – Boyacá	1	Calle 4 #2-47 Paya
Ipiales - Nariño	1	Cra 5ª C # 27Bis - 69 Barrio San José. Ipiales
Pajarito - Boyacá	1	Cl. 3 #N 5-14 INSTITUCION EDUCATIVA TECNICA AGROPECUARIA
Puerres – Nariño	1	Cl. 8 #3-10 Puerres
El Peñol - Nariño	1	Cra 2 N- 3-28 San Isidro-El Peñol

- ***AF2: HABILIDADES EN ESTRUCTURAS ORGANIZATIVAS EFICIENTES:***

Este campamento, desarrollado en los Departamentos de Boyacá y Nariño contó con la participación de ochenta (80) beneficiarios en total pertenecientes todos a la zona rural, líderes y campesinos, quienes denotaron su interés en la temática abordada, siendo el objetivo de esta acción de formación el de Fortalecer y desarrollar las capacidades para una Organización eficiente de la Asociación, la comunicación interna y las habilidades de trabajo en equipo dentro de la asociación de paperos campesina, como un aprendizaje crucial para lograr el éxito, la competitividad, la planeación y realizar una mejora representativa en los participantes al interior de la Asociación.

Los campamentos trajeron muy buenos resultados para los beneficiarios ya que con los conocimientos adquiridos ellos fortalecieron las habilidades que les permitirá:

- La Mejora en la toma de decisiones colectivas
- Los miembros de la asociación aprenderán a tomar decisiones de manera participativa y estratégica, optimizando los procesos internos.
- Fortalecimiento de la cohesión y confianza dentro de la asociación
- Se promoverá un ambiente de colaboración, reduciendo conflictos y mejorando las relaciones entre los integrantes.
- Estructuración clara de roles y funciones
- Cada miembro comprenderá su papel dentro de la organización, lo que aumentará la eficiencia y evitará duplicidad de tareas o malentendidos.
- Comunicación interna más efectiva y transparente
- Se establecerán canales de comunicación claros y dinámicos, facilitando el flujo de información y evitando errores por falta de coordinación.
- Mayor compromiso y sentido de pertenencia
- Los integrantes y/o beneficiarios valorarán la importancia de la asociación y su impacto en el sector papero, motivándolos a participar activamente en su crecimiento.

Esta acción de formación se enmarca dentro de los objetivos y ejes de transformación establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 'Ley 274 de 2023' buscando contribuir

con ello al desarrollo integral del país.

Los puntos donde se llevaron a cabo los campamentos para la acción de formación N. 2 son:

Municipio-Departamento	TALLERES EJECUTADOS	LUGAR DE CAPACITACION
Labranzagrande - Boyacá	1	Carrera 9 N. 9-26
Chivor - Boyacá	1	Calle 5 # 5 - 44 Instituto Educativo Técnico Agropecuario Esmeralda, Chivor
Pisba - Boyacá	1	Calle 3 #3-28 Pisba
Paya – Boyacá	1	Calle 4 #2-47 Paya
Ipiales - Nariño	1	Cra 5ª C # 27Bis - 69 Barrio San José. Ipiales
Pajarito - Boyacá	1	Cl. 3 #N 5-14 INSTITUCION EDUCATIVA TECNICA AGROPECUARIA
Puerres – Nariño	1	Cl. 8 #3-10 Puerres
El Peñol - Nariño	1	Cra 2 N- 3-28 San Isidro-El Peñol

❖ AF3: DESARROLLO DE HABILIDADES EN GESTIÓN FINANCIERA E INVENTARIOS PARA EL SECTOR PAPERO

Este campamento, desarrollado en los Departamentos de Boyacá y Nariño contó con la participación de ciento cincuenta (150) beneficiarios en total pertenecientes todos a la zona rural, líderes y campesinos, quienes denotaron su interés en la temática que les permita equipar a los miembros de la asociación de paperos conocimientos en gestión financiera e inventarios que les permitirá la toma de decisiones responsables. Generando como resultados en su aplicación:

- ❖ La Optimización de costos y mejora en la rentabilidad
- ❖ Capacitar a los productores en gestión financiera les permitirá reducir costos innecesarios y mejorar el margen de ganancia.
- ❖ Mejor planificación y control de inventarios

- ❖ La aplicación de técnicas adecuadas de manejo de inventarios minimizará pérdidas por sobreproducción, desabastecimiento o desperdicio.
- Acceso a mejores oportunidades de financiamiento
- ❖ Un mejor conocimiento de herramientas financieras facilitará el acceso a créditos y subsidios, fortaleciendo la sostenibilidad del negocio.
- ❖ Mayor competitividad en el mercado
- ❖ Con una gestión eficiente de recursos, los productores podrán ofrecer precios más competitivos y mejorar su posición en la cadena de valor.
- ❖ Reducción de riesgos financieros y operacionales
- ❖ La planificación adecuada de ingresos, egresos e inversiones disminuirá la vulnerabilidad ante fluctuaciones del mercado y cambios climáticos**.**

Los puntos donde se llevaron a cabo los campamentos para la acción de formación N. 3 son:

Municipio-Departamento	**TALLERES EJECUTADOS**	**LUGAR DE CAPACITACION**
Labranzagrande - Boyacá	2	Carrera 9 N. 9-26
Chivor - Boyacá	2	Calle 5 # 5 - 44 Instituto Educativo Técnico Agropecuario Esmeralda, Chivor
Pisba - Boyacá	2	Calle 3 #3-28 Pisba
Paya – Boyacá	2	Calle 4 #2-47 Paya
Ipiales - Nariño	2	Cra 5ª C # 27Bis - 69 Barrio San José. Ipiales
Pajarito - Boyacá	2	Cl. 3 #N 5-14 INSTITUCION EDUCATIVA TECNICA AGROPECUARIA
Puerres – Nariño	2	Cl. 8 #3-10 Puerres
El Peñol - Nariño	1	Cra 2 N- 3-28 San Isidro-El Peñol

La motivación por parte de la población que recibió la capacitación fue clave para el proceso de formación ya que fue sincronizada con su experiencia cotidiana, lo que posibilitó darle al campamento un enfoque técnico de comercialización que dio como un resultado una coherencia entre las temáticas abordadas y de esta manera lograr el objetivo de la actividad. El reto radicaba en relacionar sus conocimientos adquiridos por el desarrollo de sus actividades y darles los nombres técnicos para que se familiarizarán con el léxico propiamente de la temática del mercadeo y ventas. Por lo que las personas consideran la relevancia de poder continuar con las acciones de formación y tener el acompañamiento pertinente para lograr el éxito en la exportación de sus productos.

- **Análisis de resultados de aprendizaje proyectados vs. Alcanzados**

El objetivo del proyecto fue formar a los campesinos en administración y gestión empresarial, planeación estratégica, finanzas, organización estructural y prácticas sostenibles, con el fin de mejorar la productividad y rentabilidad de sus unidades agrícolas, acceder a financiamiento, mercados y contribuir al desarrollo sostenible del sector agrícola y al bienestar de las comunidades rurales, para ello, se diseñaron tres acciones de formación de modalidad presencial, donde el abordaje de este objetivo, se pudo evidenciar con el interés y la participación de los beneficiarios, alcanzándose los resultados de aprendizaje esperados en los participantes.

- **Resultados y análisis de indicadores de impacto**

El proyecto ASOCUPAPA cuenta con un total de 330 campesinos afiliados, que a su vez se encuentran vinculados a diferentes asociaciones campesinas con las cuales se apoyó el proyecto para su cumplimiento satisfactorio.

Para medir el alcance, impacto y resultados del proyecto se reporta el análisis de cada uno de los indicadores respectivos:

1. ***Cobertura total de campesinas y campesinos beneficiados***

- Cantidad de beneficiarios: 330 campesinos, que representan el 100% del total de afiliados a las organizaciones.

- Análisis: Este porcentaje indica una cobertura significativa, pero aún existe un 31% de la población sin acceso directo a los beneficios del proyecto, lo que sugiere

oportunidades para ampliar el alcance del programa y maximizar su impacto.

2. Cobertura de asociaciones beneficiadas

- Cantidad de organizaciones campesinas apoyadas: 10 de 10 organizaciones, alcanzando una cobertura del 100%.

- Análisis: Este indicador demuestra una gestión eficiente, asegurando que todas las asociaciones afiliadas reciban apoyo. Sin embargo, es crucial considerar estrategias para incluir nuevas asociaciones y así expandir la red de impacto.

3. Incremento en la formación

- Participación en formación especializada: 330 campesinos, equivalente al 100% del total.

- Análisis: Aunque se evidencia un avance positivo, la participación en formación especializada aún es limitada. Se recomienda fortalecer las estrategias de promoción y accesibilidad para aumentar el número de beneficiarios.

4. Incremento de gestión técnica

- Impacto en capacidades técnicas: 330 beneficiarios, es decir, un 100% de los capacitados.

- Análisis: Este porcentaje refleja mejoras en la capacidad técnica de los beneficiarios. Sin embargo, se identifica una oportunidad de mejorar el alcance y diversificación de la formación para llegar al resto de los participantes.

5. Incremento de gestión administrativa

- Impacto en capacidades administrativas: 330 beneficiarios (100%).

- Análisis: Las mejoras administrativas contribuyen a la eficiencia organizacional, pero existe margen para ampliar el impacto, involucrando a más beneficiarios en estas áreas críticas.

6. Incremento de gestión financiera

- Impacto en capacidades financieras: 330 beneficiarios (100%).

- Análisis: Los avances financieros reflejan mejoras en la gestión económica. Se recomienda implementar talleres adicionales que incluyan a más participantes para asegurar un impacto generalizado.

7. Incremento en TICs

- Impacto en tecnologías de la información y comunicación: 330 beneficiarios (100%).

- Análisis: Este indicador destaca como un avance significativo en la modernización tecnológica del sector campesino. Es una oportunidad clave para consolidar el uso de TICs como herramienta de gestión y comunicación en el sector.

8. Incremento en desarrollo tecnológico

- Impacto en innovación y desarrollo tecnológico: 330 beneficiarios (100%).

- Análisis: Los avances tecnológicos son esenciales para la competitividad, pero es necesario implementar estrategias que amplíen el acceso y participación en esta área.

9. Incremento en habilidades transversales

- Impacto en habilidades clave: 330 beneficiarios, logrando un 100% de cobertura.

- Análisis: Este indicador demuestra el éxito del proyecto en fortalecer capacidades fundamentales para la gestión integral de las asociaciones. Se recomienda mantener este enfoque para asegurar la sostenibilidad de los resultados.

Por todo lo anterior, se recomienda:

a) Ampliar la cobertura: Aunque los resultados son positivos, la cobertura general del proyecto (100% de campesinos beneficiados) puede mejorar significativamente para alcanzar una mayor equidad sobre todo en estas zonas que pertenecen al

ZOMAC (**Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado).**

b) Generar habilidades en todos los habitantes mayores de 14 años que pertenecen a la ZOMAC que les permita acelerar el crecimiento y desarrollo de estos 344 municipios ubicados a lo largo de nuestro país que por décadas han sido los más golpeados por la violencia, a través de la creación de empresa y la generación de empleo.

c) Fortalecer la formación: Incrementar la participación en programas de formación especializada, especialmente en áreas técnicas, administrativas y tecnológicas.

d) Expandir el alcance tecnológico: Consolidar los avances en TICs y habilidades transversales como pilares del desarrollo integral.

e) Involucrar nuevas asociaciones:

f) Diseñar estrategias para incluir más organizaciones campesinas en el proyecto.

- **Número de modificaciones solicitadas y aprobadas**

Para el proyecto ASOCUPAPA – convenio **CO1.PCCNTR.6914131**, se solicitaron dos modificaciones:

1. Realizar el cambio del Municipio de Barbacoas por El Peñol, los dos (2) ubicados en el Departamento de Nariño y pertenecientes al ZOMAC, lo anterior debido a que, en los últimos meses, Barbacoas, Nariño, ha enfrentado desafíos significativos relacionados con la seguridad y la infraestructura vial. El aumento de la violencia en esta región ha suscitado preocupaciones, de igual forma en ese momento se incrementó la presencia de grupos armados ilegales y el conflicto por el control territorial situaciones que generaron inestabilidad que pone en riesgo la seguridad e integridad tanto de los capacitadores, el personal administrativo de la Asociación como de los beneficiarios.

2. Solicitud de prórroga del contrato debido a la presencia de grupos armados ilegales y el conflicto por el control territorial de los municipios donde nos encontrábamos en campamentos de capacitación, generado una situación de inestabilidad y riego en la seguridad de nuestros docentes. De igual manera y debido al invierno encontramos reportes de malas condiciones de las carreteras que dificultaban el acceso a la zona.

- **Evidencias del uso de la imagen corporativa**

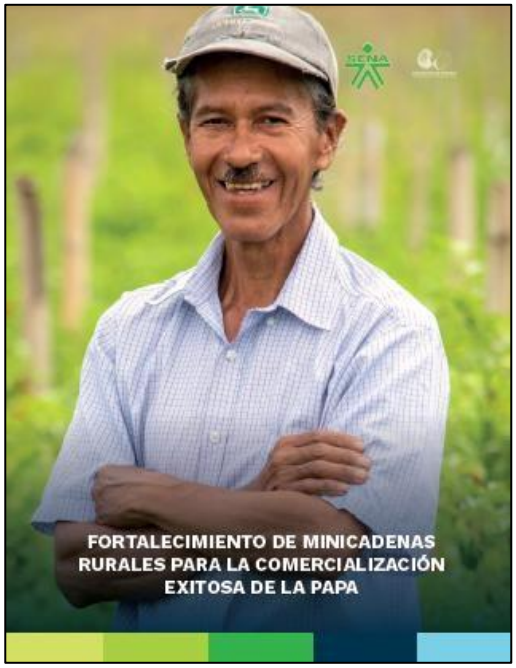
➢ **Cartillas:**







MINISTERIO DEL TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
ASOCIACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE PAPA
Primera Edición: noviembre de 2024
Impresión: Publicaciones empresa conviniente
Ciudad: Duitama - Boyacá
GRUPO DE TRABAJO (Crédito de los autores)
Coordinación general: INDESA
Autores contenido técnico: INDESA



ASOCIACIÓN NACIONAL
DE CULTIVADORES DE PAPA

Módulo 1
Introducción a la Gestión Financiera Agrícola



Tema 1: Conceptos Básicos de Gestión Financiera

La gestión financiera es un componente esencial para el éxito de cualquier actividad económica, y en el contexto agrícola, su relevancia se amplifica. Este módulo tiene como objetivo equipar a los agricultores con los conceptos fundamentales de gestión financiera, para que puedan aplicar estos conocimientos de manera práctica en sus labores diarias, especialmente en el cultivo y comercialización de papa.

1.1 ¿Qué es la Gestión Financiera?

La gestión financiera se refiere al conjunto de procesos y decisiones que permiten a un agricultor manejar sus recursos económicos de forma eficiente. Esto implica la planificación, organización, dirección y control de las finanzas de la actividad agrícola.

MÓDULO 2
Negociación y Comercialización

Habilidades de Negociación con Intermediarios y Consumidores Finales

La promoción de productos agrícolas, en este caso la papa, es un proceso clave para aumentar la visibilidad y las ventas en un mercado cada vez más competitivo. Aquí se presentan estrategias específicas, prácticas y detalladas que los campesinos cultivadores de papa pueden implementar para mejorar su comercialización:



1. Preparación y Conocimiento del Producto:

Antes de entrar en cualquier negociación, es crucial que los campesinos tengan un profundo conocimiento de su producto. Esto incluye no solo la calidad y características de sus papas, sino también su valor en el mercado. Estar preparado con datos sobre costos de producción, precios de mercado y beneficios del producto les permitirá argumentar de manera convincente.



MÓDULO 2
Habilidades de Comunicación Interna



Introducción a Técnicas Efectivas de Comunicación en Entornos Rurales

La comunicación es un pilar fundamental en cualquier organización, y en el contexto rural, donde los campesinos pequeños productores de papa trabajan en comunidades estrechas, su importancia se amplifica. Una comunicación efectiva no solo mejora las relaciones interpersonales, sino que también es clave para la toma de decisiones, la resolución de problemas y la coordinación de actividades. Este módulo se centra en proporcionar herramientas y técnicas que permitan a los campesinos optimizar su comunicación interna.

Importancia de la Comunicación en Entornos Rurales

- **Fortalecimiento de la Comunidad:**
  Una buena comunicación fomenta la cohesión social, permitiendo que los miembros se conozcan mejor y fortalezcan sus lazos.
- **Facilitación de la Toma de Decisiones:**
  La comunicación clara y abierta permite que todos los miembros participen en el proceso de toma de decisiones, lo que resulta en soluciones más inclusivas y efectivas.

Correo electrónico: capacitacionpapa@hotmail.com

ASOCIACIÓN NACIONAL
DE CULTIVADORES DE PAPA

EVIDENCIAS:





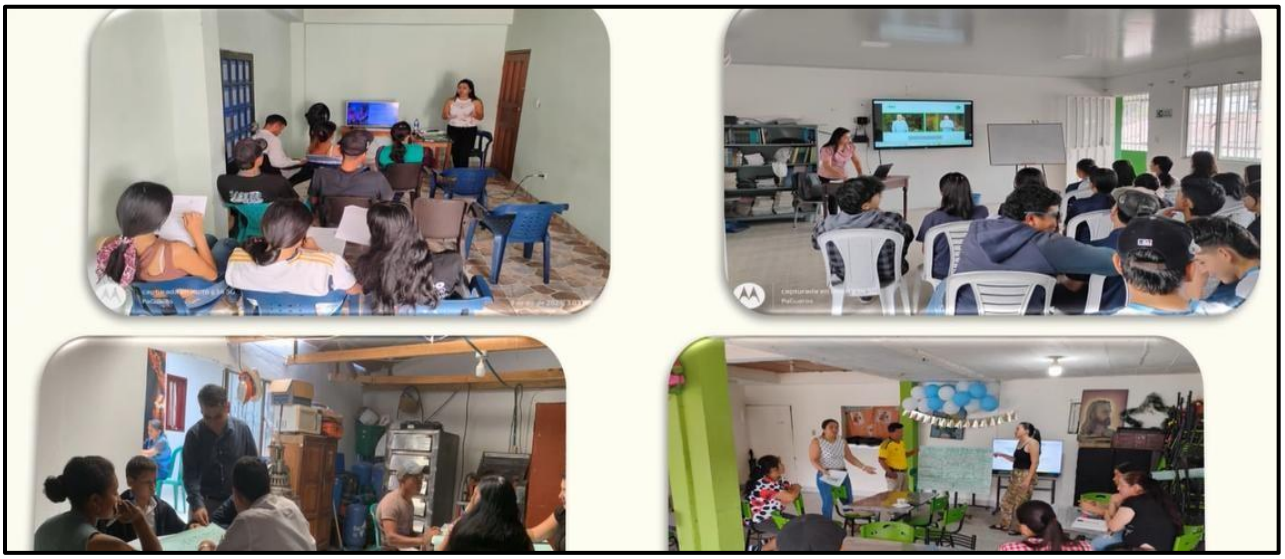








Correo electrónico: capacitacionpapa@hotmail.com



- **MATERIAL ENTREGADO A LOS BENEFICIARIOS DE CAMPAMENTOS PRESENCIALES:**



Correo electrónico: capacitacionpapa@hotmail.com



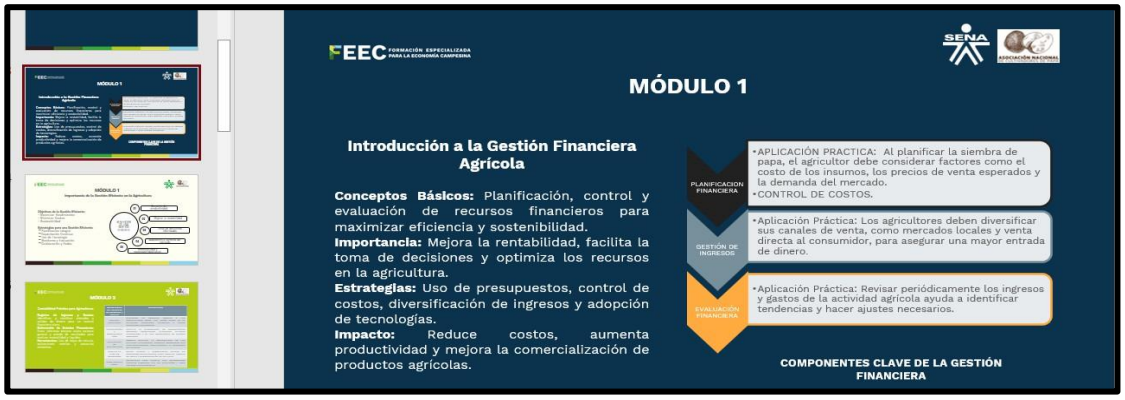


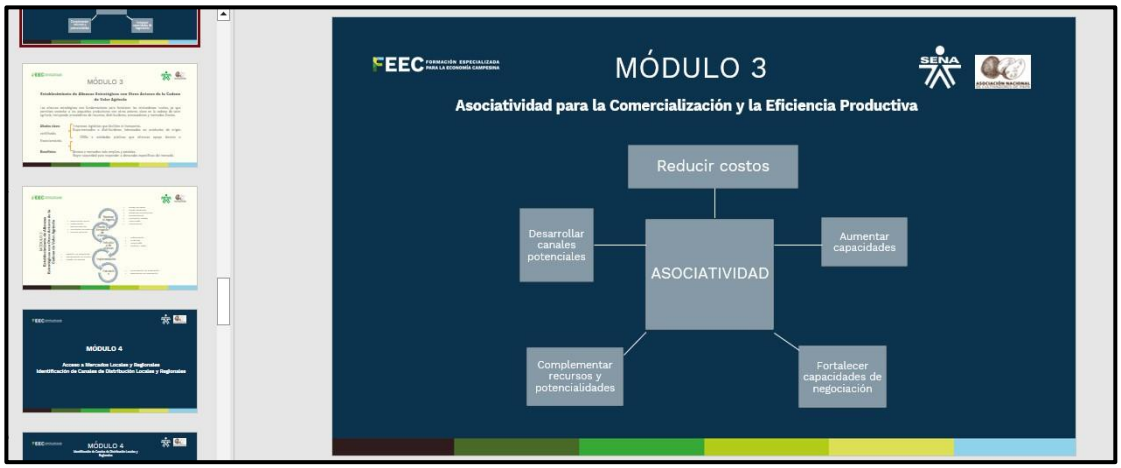
Correo electrónico: capacitacionpapa@hotmail.com

ASOCIACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE PAPA

➢ Presentaciones:







Correo electrónico: capacitacionpapa@hotmail.com

❖ **EJECUCIÓN FINANCIERA**

- **Resumen de la ejecución financiera que incluya presupuesto aprobado vs. presupuesto ejecutado**

La ejecución financiera se presentó proporcional para cada desembolso, enviado toda su información con sus respectivos soportes, la información que fue reenviada para cada desembolso se presentó la siguiente

- Formato de Ejecución financiera en Excel especificando en cada envió los desembolso y pagos cubiertos a la fecha.
- Formato de Ejecución financiera en formato pdf firmados por Contador y Director del proyecto.
- Carpeta con Soportes de gastos (causaciones contables, cuentas de cobro, facturas de compras, documentos de proveedores y comprobantes de egreso este último se envió a medida de cada pago relacionando los mismos en el formato de ejecución financiera)

- **Recursos de contrapartida en especie presupuestados vs ejecutados.**

Ala fecha del presente informe se cumplido con el porcentaje de ejecución a cabalidad cumpliendo así con el contrato, la contrapartida en especié se ejecutó al 100% según lo pactado en un valor de CIENTO SESENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS ($ 161.200.000)M/cte.

CONTRAPARTIDA DINERO		
PRESUPUESTO APROBADO	TOTAL EJECUCIÓN	% DE EJECUCIÓN (EJECUTADO/APROBADO)
$ 161.200.000,00	$ 161.200.000,00	100,00%
	$ -	
	$ -	
	$ -	

- **Recursos de cofinanciación presupuestados vs ejecutados.**

La con financiación del SENA SE ejecuto al 100% la mayoría de los rubros, en un valor de TRECIENTOS SETENTA MILLONES QUINIENTOS NOVENTA MIL NOVECIENTOS VEINTINUEVE PESOS ($370.590.929)

APORTES SENA		
PRESUPUESTO APROBADO	TOTAL EJECUCIÓN ($)	% DE EJECUCION (EJECUTADO/APROBADO)
$ 70.692.320,00	$ 70.692.320,00	100,00%
$ 28.380.000,00	$ 28.380.000,00	100,00%
$ 42.900.000,00	$ 42.900.000,00	100,00%
$ 11.854.920,00	$ 11.854.920,00	100,00%
$ 8.632.080,00	$ 8.632.080,00	100,00%
$ 5.316.300,00	$ 5.316.300,00	100,00%
$ 904.200,00	$ 904.200,00	100,00%
$ 65.472.000,00	$ 65.472.000,00	100,00%
$ 1.614.999,00	$ 1.615.000,00	100,00%
$ 44.880.000,00	$ 45.291.300,00	100,92%
$ 88.369.363,00	$ 88.140.000,00	99,74%
$ 2.673.173,00	$ 1.392.809,00	52,10%
$ 4.418.468,00	$ -	0,00%

- **Relación de modificaciones presupuestales**

Al cierre del proyecto no se generó ninguna modificación presupuestal, se conservó lo pactado y cumplió en la mayoría de sus rubros a cabalidad.

❖ ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En el aspecto administrativo con respecto a otros rubros contemplados en el contrato realizo en envió a medida de la solicitud de cada desembolso los siguientes:

- Contratos necesarios para la ejecución entre ellos están:
    - Contrato con CORPORACION EDUCATIVA DE INNOVACION Y DESARROLLO
    - Contrato Contador

- Contrato Director de Proyectos

- Certificado de Centros de Costos
- Certificado de Impuestos
- Certificado de seguridad en el Trabajo
- Certificado de Cumplimento de aportes a seguridad social

Estos últimos debidamente firmados por Contador y Representante Legal

- Los Rendimientos generados fueron reintegrados conforme a lo solicitado

- Ultimo Extracto bancario será adjunto con el presente informe

- Desembolsos realizados por el SENA se realizaron de la siguiente manera :

  28/02/2025 ……. $ 56.416.173,45

  12/05/2025……..$ 131.637.738,05

  12/05/2025……..$ 131.637.738,05