REUNIÓN EQUIPO DE ASOCIATIVIDAD ENERO 28 DE 2026.

Cada miembro del equipo construirá propuesta de cómo sería el diario de labores del equipo de Asociatividad y debemos revisar como reportamos la caracterización de la población
Reunión el 2 de febrero con los de sistemas.

1 Enfoque reunión enero 28

“El año pasado conocimos quiénes son nuestras asociaciones y dónde están. Este año el reto es fortalecerlas de manera real y medible. Cada padrino será un facilitador de oportunidades para que las organizaciones mejoren su producción, su gestión y su capacidad de negocio y *será el puente entre la asociación y la Secretaría.*

2 **Estrategia de trabajo con las asociaciones (Rol de los PADRINOS)**

Proponer que cada padrino trabaje con su asociación en 6 líneas de fortalecimiento:

A. Fortalecimiento organizativo

- Actualización de documentos legales
- Junta directiva activa
- Libros contables y de actas al día
- Claridad en roles de junta directiva
- Plan de trabajo anual de la asociación
- Aumento de base social activa
- Resolución de conflictos internos
- Liderazgo y participación de jóvenes y mujeres

B. Gestión de recursos y capital semilla

- Formular pequeños perfiles de proyecto
- Acceso a convocatorias públicas y privadas
- Apoyo en gestión ante Secretaría, Gobernación, MADR, ONG
- Identificar necesidades reales de inversión
    - Herramientas
    - Equipos
    - Pequeña infraestructura
    - Insumos iniciales
- Priorizar inversiones productivas, no asistencialistas
- Apoyar la formulación básica de:
    - Perfiles de proyecto
    - Solicitudes de apoyo a convocatorias
    - Articulación con programas de la Secretaría y otras entidades

C. Fortalecimiento productivo y asistencia técnica

- Diagnóstico productivo por asociación
- Identificar qué producen
- En qué nivel están (básico, intermedio, avanzado)
- Buenas prácticas agrícolas y pecuarias
- Mejora de rendimientos y calidad
- Transformación básica (si aplica)
- Diversificación productiva cuando sea necesario

D. Comercialización y mercadeo

- Identificar qué productos sí tienen potencial de mercado
- Apoyo en imagen básica (nombre, empaque sencillo, presentación)
- Enlace con compras públicas locales
- Promover ventas asociativas y no individuales.
- Cálculo de costos de producción
- Definición de precios justos
- Presentación del producto (empaque, imagen, calidad)
- Búsqueda de mercados:
    - Mercados campesinos
    - Compras públicas locales
    - Alianzas con tiendas, restaurantes,

E. Formación y capacitación

- Educación financiera básica
- Costos de producción
- Asociatividad y trabajo en equipo
- Liderazgo rural y relevo generacional
- Normatividad sanitaria y de calidad

F. Acompañamiento permanente del padrino

Cada padrino debería:

- Tener un plan de acompañamiento por asociación
- Hacer mínimo una visita o reunión mensual
- Llevar un pequeño informe de avances y dificultades
- Ser puente entre la asociación y la Secretaría.
- Motivar a las asociaciones a participar en:
    - Espacios de planeación
    - Consejos de desarrollo rural
    - Mesas sectoriales
- Recoger de cada asociación:

    - Sus principales necesidades
    - Sus propuestas para el sector rural
- Llevar esa información a los espacios municipales para que:
- Las decisiones públicas sí reflejen la realidad del campo

Herramienta práctica para cada padrino
Propón que cada padrino trabaje con una ficha de seguimiento por asociación, con estos puntos:

1. Estado organizativo
2. Situación productiva
3. Necesidades prioritarias
4. Oportunidades de mercado
5. Posibles apoyos desde la Secretaría
6. Compromisos de la asociación
7. Compromisos del padrino / equipo.

3 Segundo frente: Fortalecimiento de los CMDR y los 12 corregimientos

Aquí puedes plantear que el equipo de asociatividad también apoye el desarrollo territorial.

Objetivo

Que los CMDR se conviertan en espacios reales de planificación rural, no solo reuniones.

Líneas de trabajo con los CMDR

A. Planeación rural por corregimiento

- Identificar principales necesidades productivas
- Priorizar proyectos por corregimiento
- Articular asociaciones con esos proyectos

B. Gestión de herramientas e infraestructura

- Identificar necesidades de maquinaria, insumos, centros de acopio, vías terciarias
- Consolidar información para gestión ante Alcaldía y otras entidades.

C. Acceso a beneficios institucionales

El equipo puede ayudar a que los corregimientos accedan a:

- Programas de la Secretaría
- Proyectos del departamento y la Nación

- Jornadas de capacitación y asistencia técnica

D. Participación y liderazgo rural

- Motivar que más productores participen en CMDR
- Involucrar jóvenes y mujeres rurales
- Fortalecer liderazgo comunitario

4 Propuesta metodológica para tu equipo

Para cerrar la reunión:

- ✓ Cada integrante es responsable de asociaciones específicas
- ✓ Cada padrino tendrá metas trimestrales
- ✓ Se hará seguimiento mensual en reuniones internas
- ✓ Se construirá una ficha de avance por asociación
- ✓ El éxito del equipo se medirá por:

- Asociaciones más organizadas
- Más proyectos gestionados
- Mejor producción
- Más ventas
- Mayor participación en CMDR.

PLAN DE ACCIÓN Y SEGUIMIENTO POR PADRINO Y ASOCIACIÓN