PLAN DE FINCA
ESTABLECIMIENTO CULTIVO DE ARÁNDANOS

PRODUCTOR:

ANA LUCIA GOMEZ PEREZ – FRANCISCO GOMEZ PÉREZ

CONVENIO INTERADMINISTRATIVO CT-2024-001336 FIRMADO ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLIN –EPM Y EL MUNICIPIO DE ENTRERRIOS

OBJETO:
"AUNAR ESFUERZOS ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P. Y LOS MUNICIPIOS DE AMALFI, ANGOSTURA, ANORÍ, BELMIRA, CAROLINA DEL PRÍNCIPE, ENTRERRÍOS, GÓMEZ PLATA, GUADALUPE, SAN PEDRO DE LOS MILAGROS, SANTA ROSA DE OSOS, YARUMAL Y YOLOMBÓ, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA ALIANZAS PARA EL DESARROLLO, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS PARA CONTRIBUIR CON LA VIABILIDAD DE LAS OPERACIONES Y PROYECTOS DE EPM Y AL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LOS MUNICIPIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA DIRECTA DE LAS CENTRALES DE GENERACIÓN EN OPERACIÓN EN EL NORTE Y NORDESTE DE ANTIOQUIA"

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. DATOS DE LA FINCA

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

3. PREPRACIÓN DE SUELO

4. SIEMBRA

5. MANEJO DEL CULTIVO

6. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

7. PLA DE FERTILIZACIÓN

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

9. MANEJO DE ARVENSES

10. COSECHA Y BENEFICIO

11. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

INTRODUCCIÓN

El convenio CT-2024-001336, tiene por objeto “Aunar esfuerzos entre Empresas Públicas de Medellín E.S.P. y los municipios de Amalfi, Angostura, Anorí, Belmira, Carolina del Príncipe, Entrerríos, Gómez Plata, Guadalupe, San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos, Yarumal y Yolombó, para la implementación de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, mediante el desarrollo de proyectos sociales y económicos para contribuir al desarrollo sostenible de los municipios asentados en la zona de influencia directa de las centrales de generación en operación en las subregiones Norte y Nordeste de Antioquia”.

Este convenio se ejecutó en los 12 municipios que hacen parte de la zona de influencia directa del complejo hidroeléctrico Riogrande, complejo hidroeléctrico Guadalupe- Troneras, central hidroeléctrica Porce II y central hidroeléctrica Porce III.

Para la estructuración del alcance del convenio, EPM analizó las necesidades por atender desde la perspectiva empresarial, en el marco de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo y los Municipios revisaron las metas de sus Planes de Desarrollo que estuvieran articuladas con las líneas gestión de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, para construir de manera conjunta la agenda social y económica donde converjan intereses y necesidades de ambas instituciones para el periodo 2024-2027.

En desarrollo de esta propuesta se realizaron 5 jornadas de trabajo de carácter regional con los 12 municipios y jornadas de trabajo específicas con cada uno de ellos, que permitieron acordar las temáticas de los componentes del convenio, objetivos y alcance de cada uno de ellos, especificaciones técnicas e identificación de posibles aliados.

Este trabajo conjunto ha dado como resultado estructurar el convenio con un proceso participativo y de construcción conjunta, tener una visión compartida del desarrollo, trabajar con enfoque regional para tener economía de escala y optimizar los recursos, tener proyectos productivos con enfoque de proceso y de cadena de valor, homologar criterios y metodologías, articulación con normas, políticas y planes de orden nacional y departamental y la participación de los municipios como ejecutores.

De esta manera se estableció realizar el fortalecimiento de cuatros sectores como lo son Proyectos Productivos, Desarrollo Comunitario, Turismo, Deporte y Cultura.

Dentro del fortalecimiento del sector productivo del municipio se planteó entre el municipio de Entrerrios y Empresas Públicas de Medellín –EPM, fortalecer

proyectos productivos con enfoque regional, que permitan mejorar la producción, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

De esta manera en el municipio se plantearon tres líneas a fortalecer (Ganadería, Arandanos y Apicultura) dentro de las cuales se realizó el fortalecimiento a 19 productores distribuidos en 8 productores en ganadería y 11 productores en arandanos.

El valor ejecutado en la línea de proyectos productivos fue de $ 615.264.000 de los cuales EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN -EPM aporto $430.684.800 y el municipio de Belmira $ 184.579.200 los cuales fueron ejecutados en los años 2024, 2025, 2026 y 2027, en las dos líneas productivas con una distribución de recursos de la siguiente manera; para el fortalecimiento de los 8 productores de ganadería, $ 184.579.200 para el fortalecimiento de las 11 unidades productivas de arándanos, $ 430.684.800

Teniendo en cuenta la inversión realizada y con el fin de establecer una guía técnica de acuerdo a las visitas de acompañamiento realizada por cada una do los técnicos se establece el presente PLAN DE FINCA el cual presenta como una guía técnica para el manejo integral del sistema productivo que se tienen en la finca. Es de aclarar que este documento solo pretende ser una guía práctica y en ningún momento se establece como un mandato y estructura inmodificable.

1. DATOS DE LA FINCA.

Propietario.	Ana Gomez – Francisco Gomez
Ubicación de la finca:	6°362124 - 753127
Vereda:	El Porvenir
Área ocupada con sistemas productivos:	240 mt2
Sistemas productivos establecidos:	Arandanos
Área en protección vegetal:	
Altura sobre el nivel del mar. En metros	2.300
Humedad relativa promedio: en %	80%
Precipitación anual promedio: en milimetros	2923 mm
Temperatura promedio: en °C	15 .5
Textura del suelo:	Franco arcillosa
Zona de vida según clasificación holdrige:	Bosque muy húmedo montano bajo

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

Fecha Información de datos	
Sistema productivo	Arandanos
Área total del sistema productivo	240 mt2
Fecha establecimiento cultivo	16 de marzo
N° de lotes	1
Producción promedio de la finca	El cultivo estima una produccion de 1 kilo al año de fruta por planta, este va aumentando a medida que la planta vaya teniendo una maduración para llegar al cuarto año y estabilizarce en 3.5 a 4 kilos planta al año
Principales problemas sanitarios	Plagas – gusanos cogollero
Distancia de siembra	De planta 55 cm de surco 180 cm
Edad del cultivo	8 meses
Densidad de siembra	

N° de plantas	200

Foto Satelital



3. PREPARACIÓN DEL SUELO

El beneficiario realizo la siembra en bolsa,el sustrato que se utilizo fue cascarilla mona, viruta de pino y material vegetal..

- Viruta de pino: 80 kilos de viruta.
- Cascarilla mona: 4 pacas
- Material Vegetal: 60 bultos de 40 kilos

Estos elementos de mezclan y se llenan las bolsas de 35 litros.

.

4. SIEMBRA.

La siembra se hace convencional,se hace dirección contraria a la pendiente, las plantas se siembran a 55 cm una de la otra, estos 55 cm se cuentan del centro de la pnata,las eras llevan una distancia de 180 cm, para la siembra se debe mojar el suelo para ganar humedad, luego de esto se hace una mezcla con los siguiente productos.

- Saferbacter: 1.5 grm/lts
- Agrokelp: 1.5 cc/lts

Esta mezcla se debe hacer en un recipiente donde quepana las bandejas donde vienen las plantas, dejaras por 5 minuntos, luego de esto se sacan y se van repartiendo en cada bolsa.

El siguiente paso para la siembra es hacer los hueco en el suelo del tamaño del alveolo de la corona, posterios a esto de añade 30 gramos de micorrizas a cada hueco, seguido de esto se hace una masaje al alveolo y se procede a sembrar.

5. MANEJO DEL CULTIVO

El cultovo de arandanos tienen 3 podas, sanitaria, de formación y de producción.

- Poda sanitaria: estaa poda se realiza cada vez que vemos tallos secos y quebrados, esta actividad se realiza a demanda.

- Poda de formación: esta poda se realiza entre el primer mes de sembrado y el segundo, aquí vamos podando los tallos mas delgados desde debajo de toda la corona, esta poda se puede hacer cada mes hasta que la planta tenga un engrosamiento como minimo del tamaño de un lápiz y un largo de tallo superior a los 60 cm.
- Poda de producción: esta poda la empezamos hacer a los 7 meses en pormedio o a medida que veamos que los basales tengan una estructura adecuada para inducirla a producción.

6. CRONOGRAMD E ACTIVIDADES

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Adecuancion del terreno	x					
Hechura de camellos y caminos	X					
Siembra	X					
Podas sanitarias	x	x	x	x	x	X
Fertierriego	x	X	x	x	x	X
Labores culturales	x	x	x	x	x	X
Fertilización foliar	x	x	x	x	x	X
Podas de formación			x	x	x	X
Prevención de plagas y enfermedades	x	x	x	x	x	X
Podas de produccion						x
cosecha						
poscosecha						

Se colocan las principales actividades que se deben realizar durante todo el cutivo y se marcan las actividades pendientes durante los próximos 6 meses

7. . PLAN DE FERTILIZACIÓN

Se coloca el plan de fertilización que se recomienda para el cultivo, donde se especifica el tipo de fertilización (foliar, radicular, en drench), el fertilizante a aplicar, la dosis a aplicar, época y frecuencia de aplicación. En general colocar lo más detllado posible como se debe fertilizar el cultivo

Tipo de fertilización	Nombre fertilizante comercial	Dosis y frecuencia	Descripción breve de la aplicación
Drench			
Radicular	Geocur fertilizante	0.5 gm/lts los primeros 3 meses se	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en

	hidrosuluble inicio	aplica el producto 3 veces por semana, apartir del mes 3 se aumenta la frecuencia y se aplica el producto todos los días hasta la etapa de producción.	varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.
Foliar	Agrokelp Fertilizante foliar completo	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	Aminipoder	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	optimar	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Radicular	Urea granulada	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 5 mes de sembrado se	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona

		hace mensualmente hasta el mes 9	
Radicular	agrimin	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 4 mes de sembrado se hace mensualmente	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona
Radicular	Hidrokosecha produccion	De 0.8 a 1 gramo por litro de agua, este producto se empeiza aplicar en el momento que dejamos las platas para producion en meses se puede hablar entre los 9 y 10 meses depues de la siembra.	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

Control Bilogico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
ADRAL SC	Beaveria bassiana	Agente de control biologico	200 millones de conidias viables	2-4 c.c/litro de agua	Afidos, trips	12-16.	7 a 10 días
Acarex SC	Paecilomyces fumosoroseus	Agente de control biologico	500 millones de esporas viables	2-3 cc/litro de agua	acaros, trips, afidos, mosca blanca	12-16.	7 a 10 días
Capsialil	Ajo + ají	Agente de control biologico	38% + 48%	1 - 2 cc/lt de agua	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Citroemulsion	Aceite mineral	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Bonfyton	Jabón potásico	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
ADNGReeN	Alcaloides vegetales matrinas extraidos de plantas de la familia de las Fabaceas	Bioinsumo extracto vegetal	0,3 g/l	1 cc/l	Trips - Acaros - Moscablanca	12-16.	Hacer aplicaciones con intervalo de 15 días, de acuerdo con el umbral de evaluación en cada caso.
SaferMix wp	Beaveria bassiana Metarhizium anisopliae Lecanicillium lecanii Bacillus	Agente microbiano entomopatógeno	$4x10^8$ UFC/g $4x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g	1 g/l	Mosca blanca, trips, cogollero.	12-16.	7 a 10 días

Control Quimico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
VERTIMEC ® 1.8 EC,	Abamectina	insecticida	18 gramos de Ingrediente Activo por Litro.	300-500cc/ha	Tetranychus urticae, Trips tabaci	4	
Exalt 60 SC	Spinetoram	Insecticida	60 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Cogollero, Trips, minadores	4	Aplíquese preferentemente sobre estados iniciales de la plaga. Diríjase la aspersión a las hojas y al cogollo cuando se observe de un 30-40% de plantas con daño y/o larvas vivas.
Tracer 120 SC	Spinosad	Insecticida	120 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Lepidopteros, Trips y minadores	4	Dos aplicaciones foliares a intervalos de 7 días

9. MANEJO DE ARVENSES.

Arvense	Control Químico	Control mecánico
Malesa		Se hace un control mecanico, estas arevenses en el cultivo se realizan de manera manual ya que si utilizamos machetes o guadaña nos puede afectar la fruta .

10. COSECHA Y BENEFICIO.

Calidad del fruto

La calidad está definida por una serie de factores que podemos agrupar en calidad visible, calidad organoléptica y calidad nutritiva. La calidad visible se refiere a la apariencia de la fruta, la cual en arándanos se define como: (i) un fruto de color azul uniforme, (ii) presencia de cera en la superficie de la fruta (conocida como bloom), que el consumidor relaciona a una fruta fresca, (iii) ausencia de defectos como daño mecánico y pudriciones, (iv) forma y tamaño de la fruta, y (v) fruta con firmeza adecuada. La calidad organoléptica está determinada por un contenido adecuado de azúcares, ácidos y compuestos volátiles responsables del aroma característico de la fruta. Por lo tanto, todas las operaciones de precosecha y poscosecha deben ir orientadas a maximizar la llegada de un producto de calidad hasta el consumidor. Los índices de calidad normalmente usados por la industria de fruta fresca son: color, tamaño, forma, ausencia de defectos, firmeza y sabor.

FRUTA IDEAL PARA COSECHAR



Madurez del fruto

Gran parte del potencial de duración de poscosecha de la fruta (o mantención de calidad) se define en el momento de cosecha, especialmente para berries. El primer factor que se debe considerar es la selección del momento de cosecha adecuado, el cual para arándanos está definido por el color de la fruta. A pesar de su característica climatérica, los arándanos deben tener un desarrollo de color azul uniforme para obtener una fruta de buena calidad. Frutas cosechadas de color rojo, si bien mantienen una mayor firmeza y desarrollarán un color azul posterior a cosecha, tendrán calidad organoléptica inferior a un fruto cosechado con un color apropiado. En este momento, se deben tomar todas las precauciones para disminuir daños por golpes y exposición a altas temperaturas, lo que solo se logrará con una buena capacitación del personal de cosecha. Un mayor manipuleo de la fruta solo contribuirá a causar daño y remover la cera de la piel del arándano. Si los contenedores de cosecha son sobrellenados, el daño por compresión causa un efecto directo sobre la fruta y, por otro lado, dificultará su posterior enfriamiento. Si la cosecha se realiza directamente en el contenedor de exportación, la fruta es sometida a un menor manipuleo, lo que favorece entre otras cosas la mantención del bloom, menor daño por compresión y menor exposición a contaminación. Otro factor importante es evitar la exposición de la fruta a altas temperaturas durante las labores de cosecha, por lo que es fundamental un rápido transporte a packing.

Recomendaciones de cosecha:

- Procurar dañar lo menos posible la fruta, sin apretar ni golpear.

- Cosechar individualmente fruto a fruto y traspasar inmediatamente al recipiente o canastilla.
- Organizar recolección por sectores y por variedad. Evitar mezclar fruta para disminuir la heterogeneidad de la caja.
- Higiene en el manejo de la fruta, limpieza en las manos de los cosecheros, uñas cortas, limpieza en los materiales de cosecha, como bandejas y recipientes.
- Cosechar temprano en la mañana, evitando las temperaturas altas.
- No cosechar con rocío, con lluvias, con humedad en la fruta.
- Mantener sombreaderos en los campos, evitando asolear la fruta.
- Evitar la contaminación de la fruta, colocar los materiales de cosecha lejos de la superficie del suelo.
- Tener como mínimo tres recipientes para la clasificación directa en campo:

- fruta Premium mayor de 12 mm de diámetro
- Fruta comercial menor de 12 mm de diámetro
- Fruta industrial: fruta que sufre algún daño mecanico en cosecha (desgarro) o que está en mala apariencia física
- Refrigeración de fruta

El empaque de la fruta

Tiene un diseño especial que da excelente ventilación a los alimentos, la calidad con que llegan las frutas al consumidor depende, en gran medida, del material del envase. Dado las exigencias cada vez mayores, tanto del mercado de exportación como del interno, es importante la adecuada selección del material para envase y embalaje. El envase apropiado es el que soluciona problemas fisiológicos propios de la fruta, la protege prolongando su conservación y, al mismo tiempo, resalta su presentación sin incrementar considerablemente el precio del producto final.

Recipiente plástico con aireación es el más indicado para fruta en fresca el cual tiene una capacidad de 125 gramos ,250 gramos, 500 gramos dependiendo al destino final de comercio.



11. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

Teniendo en cuenta el acompañamiento técnico; se asume eque la producción por planta es de forma acendente empezando en 1 kg planta año hasta alcanzar la estabilidad productiva promedio dn 4 kg planta año el cual se consigue al cuarto año productivo, dependiendo del manejo agronómico como fertilización, podas y control fitosanitario del cultivo.

PROYECCION CULTIVO DE ARANDANOS				
# PLANTAS	200	200	200	200
AÑO	1	2	3	4
PRODUCCION EN KILOS	200	400	600	700
PRECIO	$ 32.000,00	$ 34.560,00	$ 37.324,80	$ 40.310,78
GANANCIA	$ 6.400.000,00	$ 13.824.000,00	$ 22.394.880,00	$ 28.217.548,80

El siguiente Plan de Finca fue realizado de acuerdo al acompañamiento e información recopilada durante la ejecución del convenio CT-2021-001105, la información presentada en el documento está ajustada a la intervención realizada en el predio y busca mejorar la productividad de la actividad, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

Brayan Rua Perez

_____

BRAYAN ESTEBAN RUA PEREZ
Coordinador proyectos productivos.

PLAN DE FINCA
ESTABLECIMIENTO CULTIVO DE ARÁNDANOS

PRODUCTOR:
MARIA EDILMA LONDOÑO TAVERA

CONVENIO INTERADMINISTRATIVO CT-2024-001336 FIRMADO ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLIN –EPM Y EL MUNICIPIO DE BELMIRA

OBJETO:
“AUNAR ESFUERZOS ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P. Y LOS MUNICIPIOS DE AMALFI, ANGOSTURA, ANORÍ, BELMIRA, CAROLINA DEL PRÍNCIPE, ENTRERRÍOS, GÓMEZ PLATA, GUADALUPE, SAN PEDRO DE LOS MILAGROS, SANTA ROSA DE OSOS, YARUMAL Y YOLOMBÓ, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA ALIANZAS PARA EL DESARROLLO, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS PARA CONTRIBUIR CON LA VIABILIDAD DE LAS OPERACIONES Y PROYECTOS DE EPM Y AL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LOS MUNICIPIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA DIRECTA DE LAS CENTRALES DE GENERACIÓN EN OPERACIÓN EN EL NORTE Y NORDESTE DE ANTIOQUIA”

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. DATOS DE LA FINCA

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

3. PREPRACIÓN DE SUELO

4. SIEMBRA

5. MANEJO DEL CULTIVO

6. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

7. PLA DE FERTILIZACIÓN

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

9. MANEJO DE ARVENSES

10. COSECHA Y BENEFICIO

11. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

INTRODUCCIÓN

El convenio CT-2024-001336, tiene por objeto “Aunar esfuerzos entre Empresas Públicas de Medellín E.S.P. y los municipios de Amalfi, Angostura, Anorí, Belmira, Carolina del Príncipe, Entrerríos, Gómez Plata, Guadalupe, San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos, Yarumal y Yolombó, para la implementación de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, mediante el desarrollo de proyectos sociales y económicos para contribuir al desarrollo sostenible de los municipios asentados en la zona de influencia directa de las centrales de generación en operación en las subregiones Norte y Nordeste de Antioquia”.

Este convenio se ejecutó en los 12 municipios que hacen parte de la zona de influencia directa del complejo hidroeléctrico Riogrande, complejo hidroeléctrico Guadalupe- Troneras, central hidroeléctrica Porce II y central hidroeléctrica Porce III.

Para la estructuración del alcance del convenio, EPM analizó las necesidades por atender desde la perspectiva empresarial, en el marco de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo y los Municipios revisaron las metas de sus Planes de Desarrollo que estuvieran articuladas con las líneas gestión de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, para construir de manera conjunta la agenda social y económica donde converjan intereses y necesidades de ambas instituciones para el periodo 2024 – 2027.

En desarrollo de esta propuesta se realizaron 5 jornadas de trabajo de carácter regional con los 12 municipios y jornadas de trabajo específicas con cada uno de ellos, que permitieron acordar las temáticas de los componentes del convenio, objetivos y alcance de cada uno de ellos, especificaciones técnicas e identificación de posibles aliados.

Este trabajo conjunto ha dado como resultado estructurar el convenio con un proceso participativo y de construcción conjunta, tener una visión compartida del desarrollo, trabajar con enfoque regional para tener economía de escala y optimizar los recursos, tener proyectos productivos con enfoque de proceso y de cadena de valor, homologar criterios y metodologías, articulación con normas, políticas y planes de orden nacional y departamental y la participación de los municipios como ejecutores.

De esta manera se estableció realizar el fortalecimiento de cuatros sectores como lo son Proyectos Productivos, Desarrollo Comunitario, Turismo, Deporte y Cultura.

Dentro del fortalecimiento del sector productivo del municipio se planteó entre el municipio de Belmira y Empresas Públicas de Medellín –EPM, fortalecer proyectos productivos con enfoque regional, que permitan mejorar la producción, la calidad de

los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

De esta manera en el municipio se plantearon dos líneas a fortalecer (Ganadería, y Arándanos) dentro de las cuales se realizó el fortalecimiento a 21 productores distribuidos en 7 productores en ganadería y 14 productores en arándanos..

El valor ejecutado en la línea de proyectos productivos fue de $ 615.264.000 de los cuales EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN -EPM aporto $430.684.800 y el municipio de Belmira $ 184.579.200 los cuales fueron ejecutados en los años 2024, 2025, 2026 y 2027, en las dos líneas productivas con una distribución de recursos de la siguiente manera; para el fortalecimiento de los 8 productores de ganadería, $ 184.579.200 para la implementación de las 14 unidades productivas de arándanos, $ 430.684.800.

Teniendo en cuenta la inversión realizada y con el fin de establecer una guía técnica de acuerdo a las visitas de acompañamiento realizada por cada una do los técnicos se establece el presente PLAN DE FINCA el cual presenta como una guía técnica para el manejo integral del sistema productivo que se tienen en la finca. Es de aclarar que este documento solo pretende ser una guía práctica y en ningún momento se establece como un mandato y estructura inmodificable.

1. DATOS DE LA FINCA.

Propietario.	Edilma Londoño
Ubicación de la finca:	6.522742, -75.610177
Vereda:	El Hoyo
Área ocupada con sistemas productivos:	240 mt2
Sistemas productivos establecidos:	Arandanos
Área en protección vegetal:	
Altura sobre el nivel del mar. En metros	2250
Humedad relativa promedio: en %	75%
Precipitación anual promedio: en milimetros	1700 mm
Temperatura promedio: en °C	14
Textura del suelo:	Franco arenosa
Zona de vida según clasificación holdrige:	Bosque muy húmedo montano bajo

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

Fecha Información de datos	
Sistema productivo	Arandanos
Área total del sistema productivo	240 mt2
Fecha establecimiento cultivo	15 de enero de febrero
N° de lotes	1
Producción promedio de la finca	El cultivo estima una produccion de 1 kilo al año de fruta por planta, este va aumentando a medida que la planta vaya teniendo una maduración para llegar al cuarto año y estabilizarce en 3.5 a 4 kilos planta al año
Principales problemas sanitarios	Plagas – gusanos cogollero

Distancia de siembra	De planta 55 cm de surco 180 cm
Edad del cultivo	9 meses
Densidad de siembra	
N° de plantas	200

Foto Satelital



3. PREPARACIÓN DEL SUELO

El beneficiario realizo la siembra en suelo, para la preparación del suelo se pico y se introdujeron cascarilla de arroz y viruta, además de esto se agrego yeso agrícola, luego de esto se procedio hacer los camellones para realizar la siembra.

.

4. SIEMBRA.

La siembra se hace convencional,se hace dirección contraria a la pendiente, las plantas se siembran a 55 cm una de la otra, estos 55 cm se cuentan del centro de la pnata,las eras llevan una distancia de 180 cm, para la siembra se debe mojar el suelo para ganar humedad, luego de esto se hace una mezcla con los siguiente productos.

- Saferbacter: 1.5 grm/lts
- Agrokelp: 1.5 cc/lts

Esta mezcla se debe hacer en un recipiente donde quepana las bandejas donde vienen las plantas, dejaras por 5 minuntos, luego de esto se sacan y se van repartiendo en cada bolsa.

El siguiente paso para la siembra es hacer los hueco en el suelo del tamaño del alveolo de la corona, posterios a esto de añade 30 gramos de micorrizas a cada hueco, seguido de esto se hace una masaje al alveolo y se procede a sembrar.

5. MANEJO DEL CULTIVO

El cultovo de arandanos tienen 3 podas, sanitaria, de formación y de producción.

- Poda sanitaria: estaa poda se realiza cada vez que vemos tallos secos y quebrados, esta actividad se realiza a demanda.
- Poda de formación: esta poda se realiza entre el primer mes de sembrado y el segundo, aquí vamos podando los tallos mas delgados desde debajo de toda la corona, esta poda se puede hacer cada mes hasta que la planta tenga un engrosamiento como minimo del tamaño de un lápiz y un largo de tallo superior a los 60 cm.
- Poda de producción: esta poda la empezamos hacer a los 7 meses en pormedio o a medida que veamos que los basales tengan una estructura adecuada para inducirla a producción.

6. CRONOGRAMD E ACTIVIDADES

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Adecuancion del terreno	x					
Hechura de camellos y caminos	X					
Siembra	X					
Podas sanitarias	x	x	x	x	x	X
Fertierriego	x	X	x	x	x	X
Labores culturales	x	x	x	x	x	X
Fertilización foliar	x	x	x	x	x	X
Podas de formación			x	x	x	X
Prevención de plagas y enfermedades	x	x	x	x	x	X
Podas de produccion						x
cosecha						
poscosecha						

Se colocan las principales actividades que se deben realizar durante todo el cutivo y se marcan las actividades pendientes durante los próximos 6 meses

7. . PLAN DE FERTILIZACIÓN

Se coloca el plan de fertilización que se recomienda para el cultivo, donde se especifica el tipo de fertilización (foliar, radicular, en drench), el fertilizante a aplicar, la dosis a aplicar, época y frecuencia de aplicación. En general colocar lo más detllado posible como se debe fertilizar el cultivo.

Tipo de fertilización	Nombre fertilizante comercial	Dosis y frecuencia	Descripción breve de la aplicación
Drench			
Radicular	Geocur fertilizante hidrosuluble inicio	0.5 gm/lts los primeros 3 meses se aplica el producto 3 veces por semana, apartir del mes 3 se aumenta la frecuencia y se aplica el producto todos los días hasta la etapa de producción.	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.
Foliar	Agrokelp Fertilizante foliar completo	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	Aminipoder	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	optimar	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas

		fungicida y el insecticida	
Radicular	Urea granulada	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 5 mes de sembrado se hace mensualmente hasta el mes 9	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona
Radicular	agrimin	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 4 mes de sembrado se hace mensualmente	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona
Radicular	Hidrokosecha produccion	De 0.8 a 1 gramo por litro de agua, este producto se empeiza aplicar en el momento que dejamos las platas para producion en meses se puede hablar entre los 9 y 10 meses depues de la siembra.	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

Control Bilogico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
ADRAL SC	Beaveria bassiana	Agente de control biologico	200 millones de conidias viables	2-4 c.c/litro de agua	Afidos, trips	12-16.	7 a 10 días
Acarex SC	Paecilomyces fumosoroseus	Agente de control biologico	500 millones de esporas viables	2-3 cc/litro de agua	acaros, trips, afidos, mosca blanca	12-16.	7 a 10 días
Capsialil	Ajo + ají	Agente de control biologico	38% + 48%	1 - 2 cc/lt de agua	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Citroemulsion	Aceite mineral	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Bonfyton	Jabón potásico	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
ADNGReeN	Alcaloides vegetales matrinas extraidos de plantas de la familia de las Fabaceas	Bioinsumo extracto vegetal	0,3 g/l	1 cc/l	Trips - Acaros - Moscablanca	12-16.	Hacer aplicaciones con intervalo de 15 días, de acuerdo con el umbral de evaluación en cada caso.
SaferMix wp	Beaveria bassiana Metarhizium anisopliae Lecanicillium lecanii Bacillus	Agente microbiano entomopatógeno	$4x10^8$ UFC/g $4x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g	1 g/l	Mosca blanca, trips, cogollero.	12-16.	7 a 10 días

Control Quimico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
VERTIMEC ® 1.8 EC,	Abamectina	insecticida	18 gramos de Ingrediente Activo por Litro.	300-500cc/ha	Tetranychus urticae, Trips tabaci	4	
Exalt 60 SC	Spinetoram	Insecticida	60 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Cogollero, Trips, minadores	4	Aplíquese preferentemente sobre estados iniciales de la plaga. Diríjase la aspersión a las hojas y al cogollo cuando se observe de un 30-40% de plantas con daño y/o larvas vivas.
Tracer 120 SC	Spinosad	Insecticida	120 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Lepidopteros, Trips y minadores	4	Dos aplicaciones foliares a intervalos de 7 días

9. MANEJO DE ARVENSES.

Arvense	Control Químico	Control mecánico
Malesa		Se hace un control mecanico, estas arevenses en el cultivo se realizan de manera manual ya que si utilizamos machetes o guadaña nos puede afectar la fruta .

10. COSECHA Y BENEFICIO.

Calidad del fruto

La calidad está definida por una serie de factores que podemos agrupar en calidad visible, calidad organoléptica y calidad nutritiva. La calidad visible se refiere a la apariencia de la fruta, la cual en arándanos se define como: (i) un fruto de color azul uniforme, (ii) presencia de cera en la superficie de la fruta (conocida como bloom), que el consumidor relaciona a una fruta fresca, (iii) ausencia de defectos como daño mecánico y pudriciones, (iv) forma y tamaño de la fruta, y (v) fruta con firmeza adecuada. La calidad organoléptica está determinada por un contenido adecuado de azúcares, ácidos y compuestos volátiles responsables del aroma característico de la fruta. Por lo tanto, todas las operaciones de precosecha y poscosecha deben ir orientadas a maximizar la llegada de un producto de calidad hasta el consumidor. Los índices de calidad normalmente usados por la industria de fruta fresca son: color, tamaño, forma, ausencia de defectos, firmeza y sabor.

FRUTA IDEAL PARA COSECHAR



Madurez del fruto

Gran parte del potencial de duración de poscosecha de la fruta (o mantención de calidad) se define en el momento de cosecha, especialmente para berries. El primer factor que se debe considerar es la selección del momento de cosecha adecuado, el cual para arándanos está definido por el color de la fruta. A pesar de su característica climatérica, los arándanos deben tener un desarrollo de color azul uniforme para obtener una fruta de buena calidad. Frutas cosechadas de color rojo, si bien mantienen una mayor firmeza y desarrollarán un color azul posterior a cosecha, tendrán calidad organoléptica inferior a un fruto cosechado con un color apropiado. En este momento, se deben tomar todas las precauciones para disminuir daños por golpes y exposición a altas temperaturas, lo que solo se logrará con una buena capacitación del personal de cosecha. Un mayor manipuleo de la fruta solo contribuirá a causar daño y remover la cera de la piel del arándano. Si los

contenedores de cosecha son sobrellenados, el daño por compresión causa un efecto directo sobre la fruta y, por otro lado, dificultará su posterior enfriamiento. Si la cosecha se realiza directamente en el contenedor de exportación, la fruta es sometida a un menor manipuleo, lo que favorece entre otras cosas la mantención del bloom, menor daño por compresión y menor exposición a contaminación. Otro factor importante es evitar la exposición de la fruta a altas temperaturas durante las labores de cosecha, por lo que es fundamental un rápido transporte a packing.

Recomendaciones de cosecha:

- Procurar dañar lo menos posible la fruta, sin apretar ni golpear.
- Cosechar individualmente fruto a fruto y traspasar inmediatamente al recipiente o canastilla.
- Organizar recolección por sectores y por variedad. Evitar mezclar fruta para disminuir la heterogeneidad de la caja.
- Higiene en el manejo de la fruta, limpieza en las manos de los cosecheros, uñas cortas, limpieza en los materiales de cosecha, como bandejas y recipientes.
- Cosechar temprano en la mañana, evitando las temperaturas altas.
- No cosechar con rocío, con lluvias, con humedad en la fruta.
- Mantener sombreaderos en los campos, evitando asolear la fruta.
- Evitar la contaminación de la fruta, colocar los materiales de cosecha lejos de la superficie del suelo.
- Tener como mínimo tres recipientes para la clasificación directa en campo:
- fruta Premium mayor de 12 mm de diámetro
- Fruta comercial menor de 12 mm de diámetro
- Fruta industrial: fruta que sufre algún daño mecanico en cosecha (desgarro) o que está en mala apariencia física
- Refrigeración de fruta

El empaque de la fruta

Tiene un diseño especial que da excelente ventilación a los alimentos, la calidad con que llegan las frutas al consumidor depende, en gran medida, del material del envase. Dado las exigencias cada vez mayores, tanto del mercado de exportación como del interno, es importante la adecuada selección del material para envase y embalaje. El envase apropiado es el que soluciona problemas fisiológicos propios de la fruta, la protege prolongando su conservación y, al mismo tiempo, resalta su presentación sin incrementar considerablemente el precio del producto final.

Recipiente plástico con aireación es el más indicado para fruta en fresca el cual tiene una capacidad de 125 gramos ,250 gramos, 500 gramos dependiendo al destino final de comercio.



1. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

Teniendo en cuenta el acompañamiento técnico; se asume eque la producción por planta es de forma acendente empezando en 1 kg planta año hasta alcanzar la estabilidad productiva promedio dn 4 kg planta año el cual se consigue al cuarto año productivo, dependiendo del manejo agronómico como fertilización, podas y control fitosanitario del cultivo.

PROYECCION CULTIVO DE ARANDANOS				
# PLANTAS	200	200	200	200
AÑO	1	2	3	4
PRODUCCION EN KILOS	200	400	600	700
PRECIO	$ 32.000,00	$ 34.560,00	$ 37.324,80	$ 40.310,78
GANANCIA	$ 6.400.000,00	$ 13.824.000,00	$ 22.394.880,00	$ 28.217.548,80

El siguiente Plan de Finca fue realizado de acuerdo al acompañamiento e información recopilada durante la ejecución del convenio CT-2021-001105, la información presentada en el documento está ajustada a la intervención realizada en el predio y busca mejorar la productividad de la actividad, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio

El siguiente Plan de Finca fue realizado de acuerdo al acompañamiento e información recopilada durante la ejecución del convenio CT-2021-001105, la información presentada en el documento está ajustada a la intervención realizada en el predio y busca mejorar la productividad de la actividad, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

Brayan Rua Perez

BRAYAN ESTEBAN RUA PEREZ
Coordinado proyectos productivos

PLAN DE FINCA
ESTABLECIMIENTO CULTIVO DE ARÁNDANOS

PRODUCTOR:

ELISAUL PEREZ PEREZ – LUZ MABEL CHAVARRIA

CONVENIO INTERADMINISTRATIVO CT-2021-001105 FIRMADO ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLIN –EPM Y EL MUNICIPIO DE ENTRERRIOS

OBJETO:
"AUNAR ESFUERZOS ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P. Y LOS MUNICIPIOS DE AMALFI, ANGOSTURA, ANORÍ, BELMIRA, CAROLINA DEL PRÍNCIPE, ENTRERRÍOS, GÓMEZ PLATA, GUADALUPE, SAN PEDRO DE LOS MILAGROS, SANTA ROSA DE OSOS, YARUMAL Y YOLOMBÓ, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA ALIANZAS PARA EL DESARROLLO, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS PARA CONTRIBUIR CON LA VIABILIDAD DE LAS OPERACIONES Y PROYECTOS DE EPM Y AL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LOS MUNICIPIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA DIRECTA DE LAS CENTRALES DE GENERACIÓN EN OPERACIÓN EN EL NORTE Y NORDESTE DE ANTIOQUIA"

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. DATOS DE LA FINCA

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

3. PREPRACIÓN DE SUELO

4. SIEMBRA

5. MANEJO DEL CULTIVO

6. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

7. PLA DE FERTILIZACIÓN

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

9. MANEJO DE ARVENSES

10. COSECHA Y BENEFICIO

11. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

INTRODUCCIÓN

El convenio CT-2024-001336, tiene por objeto “Aunar esfuerzos entre Empresas Públicas de Medellín E.S.P. y los municipios de Amalfi, Angostura, Anorí, Belmira, Carolina del Príncipe, Entrerríos, Gómez Plata, Guadalupe, San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos, Yarumal y Yolombó, para la implementación de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, mediante el desarrollo de proyectos sociales y económicos para contribuir al desarrollo sostenible de los municipios asentados en la zona de influencia directa de las centrales de generación en operación en las subregiones Norte y Nordeste de Antioquia”.

Este convenio se ejecutó en los 12 municipios que hacen parte de la zona de influencia directa del complejo hidroeléctrico Riogrande, complejo hidroeléctrico Guadalupe- Troneras, central hidroeléctrica Porce II y central hidroeléctrica Porce III.

Para la estructuración del alcance del convenio, EPM analizó las necesidades por atender desde la perspectiva empresarial, en el marco de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo y los Municipios revisaron las metas de sus Planes de Desarrollo que estuvieran articuladas con las líneas gestión de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, para construir de manera conjunta la agenda social y económica donde converjan intereses y necesidades de ambas instituciones para el periodo 2024-2027.

En desarrollo de esta propuesta se realizaron 5 jornadas de trabajo de carácter regional con los 12 municipios y jornadas de trabajo específicas con cada uno de ellos, que permitieron acordar las temáticas de los componentes del convenio, objetivos y alcance de cada uno de ellos, especificaciones técnicas e identificación de posibles aliados.

Este trabajo conjunto ha dado como resultado estructurar el convenio con un proceso participativo y de construcción conjunta, tener una visión compartida del desarrollo, trabajar con enfoque regional para tener economía de escala y optimizar los recursos, tener proyectos productivos con enfoque de proceso y de cadena de valor, homologar criterios y metodologías, articulación con normas, políticas y planes de orden nacional y departamental y la participación de los municipios como ejecutores.

De esta manera se estableció realizar el fortalecimiento de cuatros sectores como lo son Proyectos Productivos, Desarrollo Comunitario, Turismo, Deporte y Cultura.

Dentro del fortalecimiento del sector productivo del municipio se planteó entre el municipio de Entrerrios y Empresas Públicas de Medellín –EPM, fortalecer

proyectos productivos con enfoque regional, que permitan mejorar la producción, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

De esta manera en el municipio se plantearon tres líneas a fortalecer (Ganadería, Arandanos y Apicultura) dentro de las cuales se realizó el fortalecimiento a 19 productores distribuidos en 8 productores en ganadería y 11 productores en arandanos.

El valor ejecutado en la línea de proyectos productivos fue de $ 615.264.000 de los cuales EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN -EPM aporto $430.684.800 y el municipio de Belmira $ 184.579.200 los cuales fueron ejecutados en los años 2024, 2025, 2026 y 2027, en las dos líneas productivas con una distribución de recursos de la siguiente manera; para el fortalecimiento de los 8 productores de ganadería, $ 184.579.200 para el fortalecimiento de las 11 unidades productivas de arándanos, $ 430.684.800

Teniendo en cuenta la inversión realizada y con el fin de establecer una guía técnica de acuerdo a las visitas de acompañamiento realizada por cada una do los técnicos se establece el presente PLAN DE FINCA el cual presenta como una guía técnica para el manejo integral del sistema productivo que se tienen en la finca. Es de aclarar que este documento solo pretende ser una guía práctica y en ningún momento se establece como un mandato y estructura inmodificable.

1. DATOS DE LA FINCA.

Propietario.	Mabel Chavarria - Elisaul Perez
Ubicación de la finca:	6.604362, -75.517865
Vereda:	El Porvenir
Área ocupada con sistemas productivos:	240 mt2
Sistemas productivos establecidos:	Arandanos
Área en protección vegetal:	
Altura sobre el nivel del mar. En metros	2.300
Humedad relativa promedio: en %	80%
Precipitación anual promedio: en milimetros	2923 mm
Temperatura promedio: en °C	15 .5
Textura del suelo:	Franco arcillosa
Zona de vida según clasificación holdrige:	Bosque muy húmedo montano bajo

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

Fecha Información de datos	
Sistema productivo	Arandanos
Área total del sistema productivo	240 mt2
Fecha establecimiento cultivo	15 de febrero
N° de lotes	1
Producción promedio de la finca	El cultivo estima una produccion de 1 kilo al año de fruta por planta, este va aumentando a medida que la planta vaya teniendo una maduración para llegar al cuarto año y estabilizarce en 3.5 a 4 kilos planta al año
Principales problemas sanitarios	Plagas – gusanos cogollero
Distancia de siembra	De planta 55 cm de surco 180 cm
Edad del cultivo	9 meses
Densidad de siembra	
N° de plantas	200

Fecha Satelital



3. PREPARACIÓN DEL SUELO

La siembra se realizo en suelo, para la preparación del terreno se recomendó picarlo para introducir cascarilla de arroz, viruta de pino y yeso agrícola, el suelo se voltea para que estos materiales queden incorporados, luego de esto se procede hacer los camellos y los caminos para realizar la siembra

.

4. SIEMBRA.

La siembra se hace convencional,se hace dirección contraria a la pendiente, las plantas se siembran a 55 cm una de la otra, estos 55 cm se cuentan del centro de la pnata,las eras llevan una distancia de 180 cm, para la siembra se debe mojar el suelo para ganar humedad, luego de esto se hace una mezcla con los siguiente productos.

- Saferbacter: 1.5 grm/lts
- Agrokelp: 1.5 cc/lts

Esta mezcla se debe hacer en un recipiente donde quepana las bandejas donde vienen las plantas, dejaras por 5 minuntos, luego de esto se sacan y se van repartiendo en cada bolsa.

El siguiente paso para la siembra es hacer los hueco en el suelo del tamaño del alveolo de la corona, posterios a esto de añade 30 gramos de micorrizas a cada hueco, seguido de esto se hace una masaje al alveolo y se procede a sembrar.

5. MANEJO DEL CULTIVO

El cultovo de arandanos tienen 3 podas, sanitaria, de formación y de producción.

- Poda sanitaria: estaa poda se realiza cada vez que vemos tallos secos y quebrados, esta actividad se realiza a demanda.
- Poda de formación: esta poda se realiza entre el primer mes de sembrado y el segundo, aquí vamos podando los tallos mas delgados desde debajo de toda la corona, esta poda se puede hacer cada mes hasta que la planta

tenga un engrosamiento como minimo del tamaño de un lápiz y un largo de tallo superior a los 60 cm.

- Poda de producción: esta poda la empezamos hacer a los 7 meses en pormedio o a medida que veamos que los basales tengan una estructura adecuada para inducirla a producción.

6. CRONOGRAMD E ACTIVIDADES

Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Adecuancion del terreno	x					
Hechura de camellos y caminos	X					
Siembra	X					
Podas sanitarias	x	x	x	x	x	X
Fertierriego	x	X	x	x	x	X
Labores culturales	x	x	x	x	x	X
Fertilización foliar	x	x	x	x	x	X
Podas de formación			x	x	x	X
Prevención de plagas y enfermedades	x	x	x	x	x	X
Podas de produccion						x
cosecha						
poscosecha						

Se colocan las principales actividades que se deben realizar durante todo el cutivo y se marcan las actividades pendientes durante los próximos 6 meses

7. . PLAN DE FERTILIZACIÓN

Se coloca el plan de fertilización que se recomienda para el cultivo, donde se especifica el tipo de fertilización (foliar, radicular, en drench), el fertilizante a aplicar, la dosis a aplicar, época y frecuencia de aplicación. En general colocar lo más detllado posible como se debe fertilizar el cultivo

Tipo de fertilización	Nombre fertilizante comercial	Dosis y frecuencia	Descripción breve de la aplicación
Drench			
Radicular	Geocur fertilizante hidrosuluble inicio	0.5 gm/lts los primeros 3 meses se aplica el producto 3 veces por semana, apartir del mes 3 se	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.

		aumenta la frecuencia y se aplica el producto todos los días hasta la etapa de producción.	
Foliar	Agrokelp Fertilizante foliar completo	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	Aminipoder	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	optimar	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Radicular	Urea granulada	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 5 mes de sembrado se hace mensualmente hasta el mes 9	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona

Radicular	agrimin	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 4 mes de sembrado se hace mensualmente	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona
Radicular	Hidrokosecha produccion	De 0.8 a 1 gramo por litro de agua, este producto se empeiza aplicar en el momento que dejamos las platas para producion en meses se puede hablar entre los 9 y 10 meses depues de la siembra.	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

Control Bilogico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
ADRAL SC	Beaveria bassiana	Agente de control biologico	200 millones de conidias viables	2-4 c.c/litro de agua	Afidos, trips	12-16.	7 a 10 días
Acarex SC	Paecilomyces fumosoroseus	Agente de control biologico	500 millones de esporas viables	2-3 cc/litro de agua	acaros, trips, afidos, mosca blanca	12-16.	7 a 10 días
Capsialil	Ajo + ají	Agente de control biologico	38% + 48%	1 - 2 cc/lt de agua	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Citroemulsion	Aceite mineral	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Bonfyton	Jabón potásico	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
ADNGReeN	Alcaloides vegetales matrinas extraidos de plantas de la familia de las Fabaceas	Bioinsumo extracto vegetal	0,3 g/l	1 cc/l	Trips - Acaros - Moscablanca	12-16.	Hacer aplicaciones con intervalo de 15 días, de acuerdo con el umbral de evaluación en cada caso.
SaferMix wp	Beaveria bassiana Metarhizium anisopliae Lecanicillium lecanii Bacillus	Agente microbiano entomopatógeno	$4x10^8$ UFC/g $4x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g	1 g/l	Mosca blanca, trips, cogollero.	12-16.	7 a 10 días

Control Quimico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
VERTIMEC ® 1.8 EC,	Abamectina	insecticida	18 gramos de Ingrediente Activo por Litro.	300-500cc/ha	Tetranychus urticae, Trips tabaci	4	
Exalt 60 SC	Spinetoram	Insecticida	60 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Cogollero, Trips, minadores	4	Aplíquese preferentemente sobre estados iniciales de la plaga. Diríjase la aspersión a las hojas y al cogollo cuando se observe de un 30-40% de plantas con daño y/o larvas vivas.
Tracer 120 SC	Spinosad	Insecticida	120 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Lepidopteros, Trips y minadores	4	Dos aplicaciones foliares a intervalos de 7 días

9. MANEJO DE ARVENSES.

Arvense	Control Químico	Control mecánico
Malesa		Se hace un control mecanico, estas arevenses en el cultivo se realizan de manera manual ya que si utilizamos machetes o guadaña nos puede afectar la fruta .

10. COSECHA Y BENEFICIO.

Calidad del fruto

La calidad está definida por una serie de factores que podemos agrupar en calidad visible, calidad organoléptica y calidad nutritiva. La calidad visible se refiere a la apariencia de la fruta, la cual en arándanos se define como: (i) un fruto de color azul uniforme, (ii) presencia de cera en la superficie de la fruta (conocida como bloom), que el consumidor relaciona a una fruta fresca, (iii) ausencia de defectos como daño mecánico y pudriciones, (iv) forma y tamaño de la fruta, y (v) fruta con firmeza adecuada. La calidad organoléptica está determinada por un contenido adecuado de azúcares, ácidos y compuestos volátiles responsables del aroma característico de la fruta. Por lo tanto, todas las operaciones de precosecha y poscosecha deben ir orientadas a maximizar la llegada de un producto de calidad hasta el consumidor. Los índices de calidad normalmente usados por la industria de fruta fresca son: color, tamaño, forma, ausencia de defectos, firmeza y sabor.

FRUTA IDEAL PARA COSECHAR



Madurez del fruto

Gran parte del potencial de duración de poscosecha de la fruta (o mantención de calidad) se define en el momento de cosecha, especialmente para berries. El primer factor que se debe considerar es la selección del momento de cosecha adecuado, el cual para arándanos está definido por el color de la fruta. A pesar de su característica climatérica, los arándanos deben tener un desarrollo de color azul uniforme para obtener una fruta de buena calidad. Frutas cosechadas de color rojo, si bien mantienen una mayor firmeza y desarrollarán un color azul posterior a cosecha, tendrán calidad organoléptica inferior a un fruto cosechado con un color apropiado. En este momento, se deben tomar todas las precauciones para disminuir daños por golpes y exposición a altas temperaturas, lo que solo se logrará con una buena capacitación del personal de cosecha. Un mayor manipuleo de la fruta solo contribuirá a causar daño y remover la cera de la piel del arándano. Si los contenedores de cosecha son sobrellenados, el daño por compresión causa un efecto directo sobre la fruta y, por otro lado, dificultará su posterior enfriamiento. Si la cosecha se realiza directamente en el contenedor de exportación, la fruta es sometida a un menor manipuleo, lo que favorece entre otras cosas la mantención del bloom, menor daño por compresión y menor exposición a contaminación. Otro factor importante es evitar la exposición de la fruta a altas temperaturas durante las labores de cosecha, por lo que es fundamental un rápido transporte a packing.

Recomendaciones de cosecha:

- Procurar dañar lo menos posible la fruta, sin apretar ni golpear.

- Cosechar individualmente fruto a fruto y traspasar inmediatamente al recipiente o canastilla.
- Organizar recolección por sectores y por variedad. Evitar mezclar fruta para disminuir la heterogeneidad de la caja.
- Higiene en el manejo de la fruta, limpieza en las manos de los cosecheros, uñas cortas, limpieza en los materiales de cosecha, como bandejas y recipientes.
- Cosechar temprano en la mañana, evitando las temperaturas altas.
- No cosechar con rocío, con lluvias, con humedad en la fruta.
- Mantener sombreaderos en los campos, evitando asolear la fruta.
- Evitar la contaminación de la fruta, colocar los materiales de cosecha lejos de la superficie del suelo.
- Tener como mínimo tres recipientes para la clasificación directa en campo:

- fruta Premium mayor de 12 mm de diámetro
- Fruta comercial menor de 12 mm de diámetro
- Fruta industrial: fruta que sufre algún daño mecanico en cosecha (desgarro) o que está en mala apariencia física
- Refrigeración de fruta

El empaque de la fruta

Tiene un diseño especial que da excelente ventilación a los alimentos, la calidad con que llegan las frutas al consumidor depende, en gran medida, del material del envase. Dado las exigencias cada vez mayores, tanto del mercado de exportación como del interno, es importante la adecuada selección del material para envase y embalaje. El envase apropiado es el que soluciona problemas fisiológicos propios de la fruta, la protege prolongando su conservación y, al mismo tiempo, resalta su presentación sin incrementar considerablemente el precio del producto final.

Recipiente plástico con aireación es el más indicado para fruta en fresca el cual tiene una capacidad de 125 gramos ,250 gramos, 500 gramos dependiendo al destino final de comercio.



11. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

Teniendo en cuenta el acompañamiento técnico; se asume eque la producción por planta es de forma acendente empezando en 1 kg planta año hasta alcanzar la estabilidad productiva promedio dn 4 kg planta año el cual se consigue al cuarto año productivo, dependiendo del manejo agronómico como fertilización, podas y control fitosanitario del cultivo.

PROYECCION CULTIVO DE ARANDANOS				
# PLANTAS	200	200	200	200
AÑO	1	2	3	4
PRODUCCION EN KILOS	200	400	600	700
PRECIO	$ 32.000,00	$ 34.560,00	$ 37.324,80	$ 40.310,78
GANANCIA	$ 6.400.000,00	$ 13.824.000,00	$ 22.394.880,00	$ 28.217.548,80

El siguiente Plan de Finca fue realizado de acuerdo al acompañamiento e información recopilada durante la ejecución del convenio CT-2021-001105, la información presentada en el documento está ajustada a la intervención realizada en el predio y busca mejorar la productividad de la actividad, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

Brayan Rua Perez

_____

BRAYAN ESTEBAN RUA PEREZ
Coordinador proyectos productivos.

PLAN DE FINCA
ESTABLECIMIENTO CULTIVO DE ARÁNDANOS

PRODUCTOR:
YOANA ANDREA LOAIZA

CONVENIO INTERADMINISTRATIVO CT-2024-001336 FIRMADO ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLIN –EPM Y EL MUNICIPIO DE BELMIRA

OBJETO:
“AUNAR ESFUERZOS ENTRE EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P. Y LOS MUNICIPIOS DE AMALFI, ANGOSTURA, ANORÍ, BELMIRA, CAROLINA DEL PRÍNCIPE, ENTRERRÍOS, GÓMEZ PLATA, GUADALUPE, SAN PEDRO DE LOS MILAGROS, SANTA ROSA DE OSOS, YARUMAL Y YOLOMBÓ, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA ALIANZAS PARA EL DESARROLLO, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS SOCIALES Y ECONÓMICOS PARA CONTRIBUIR CON LA VIABILIDAD DE LAS OPERACIONES Y PROYECTOS DE EPM Y AL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LOS MUNICIPIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA DIRECTA DE LAS CENTRALES DE GENERACIÓN EN OPERACIÓN EN EL NORTE Y NORDESTE DE ANTIOQUIA”

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

1. DATOS DE LA FINCA

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

3. PREPRACIÓN DE SUELO

4. SIEMBRA

5. MANEJO DEL CULTIVO

6. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

7. PLA DE FERTILIZACIÓN

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

9. MANEJO DE ARVENSES

10. COSECHA Y BENEFICIO

11. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

INTRODUCCIÓN

El convenio CT-2024-001336, tiene por objeto “Aunar esfuerzos entre Empresas Públicas de Medellín E.S.P. y los municipios de Amalfi, Angostura, Anorí, Belmira, Carolina del Príncipe, Entrerríos, Gómez Plata, Guadalupe, San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos, Yarumal y Yolombó, para la implementación de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, mediante el desarrollo de proyectos sociales y económicos para contribuir al desarrollo sostenible de los municipios asentados en la zona de influencia directa de las centrales de generación en operación en las subregiones Norte y Nordeste de Antioquia”.

Este convenio se ejecutó en los 12 municipios que hacen parte de la zona de influencia directa del complejo hidroeléctrico Riogrande, complejo hidroeléctrico Guadalupe- Troneras, central hidroeléctrica Porce II y central hidroeléctrica Porce III.

Para la estructuración del alcance del convenio, EPM analizó las necesidades por atender desde la perspectiva empresarial, en el marco de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo y los Municipios revisaron las metas de sus Planes de Desarrollo que estuvieran articuladas con las líneas gestión de la Estrategia Alianzas para el Desarrollo, para construir de manera conjunta la agenda social y económica donde converjan intereses y necesidades de ambas instituciones para el periodo 2024 – 2027.

En desarrollo de esta propuesta se realizaron 5 jornadas de trabajo de carácter regional con los 12 municipios y jornadas de trabajo específicas con cada uno de ellos, que permitieron acordar las temáticas de los componentes del convenio, objetivos y alcance de cada uno de ellos, especificaciones técnicas e identificación de posibles aliados.

Este trabajo conjunto ha dado como resultado estructurar el convenio con un proceso participativo y de construcción conjunta, tener una visión compartida del desarrollo, trabajar con enfoque regional para tener economía de escala y optimizar los recursos, tener proyectos productivos con enfoque de proceso y de cadena de valor, homologar criterios y metodologías, articulación con normas, políticas y planes de orden nacional y departamental y la participación de los municipios como ejecutores.

De esta manera se estableció realizar el fortalecimiento de cuatros sectores como lo son Proyectos Productivos, Desarrollo Comunitario, Turismo, Deporte y Cultura.

Dentro del fortalecimiento del sector productivo del municipio se planteó entre el municipio de Belmira y Empresas Públicas de Medellín –EPM, fortalecer proyectos productivos con enfoque regional, que permitan mejorar la producción, la calidad de

los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

De esta manera en el municipio se plantearon dos líneas a fortalecer (Ganadería, y Arándanos) dentro de las cuales se realizó el fortalecimiento a 21 productores distribuidos en 7 productores en ganadería y 14 productores en arándanos..

El valor ejecutado en la línea de proyectos productivos fue de $ 615.264.000 de los cuales EMPRESAS PUBLICAS DE MEDELLIN -EPM aporto $430.684.800 y el municipio de Belmira $ 184.579.200 los cuales fueron ejecutados en los años 2024, 2025, 2026 y 2027, en las dos líneas productivas con una distribución de recursos de la siguiente manera; para el fortalecimiento de los 8 productores de ganadería, $ 184.579.200 para la implementación de las 14 unidades productivas de arándanos, $ 430.684.800.

Teniendo en cuenta la inversión realizada y con el fin de establecer una guía técnica de acuerdo a las visitas de acompañamiento realizada por cada una do los técnicos se establece el presente PLAN DE FINCA el cual presenta como una guía técnica para el manejo integral del sistema productivo que se tienen en la finca. Es de aclarar que este documento solo pretende ser una guía práctica y en ningún momento se establece como un mandato y estructura inmodificable.

1. DATOS DE LA FINCA.

Propietario.	Yoana Andrea Loiaza
Ubicación de la finca:	6.567, -75.6228
Vereda:	La Salazar
Área ocupada con sistemas productivos:	240 mt2
Sistemas productivos establecidos:	Arandanos
Área en protección vegetal:	
Altura sobre el nivel del mar. En metros	2250
Humedad relativa promedio: en %	75%
Precipitación anual promedio: en milimetros	1700 mm
Temperatura promedio: en °C	14
Textura del suelo:	Franco arenosa
Zona de vida según clasificación holdrige:	Bosque muy húmedo montano bajo

2. DATOS RELEVANTES DEL CULTIVO

Fecha Información de datos	
Sistema productivo	Arandanos
Área total del sistema productivo	240 mt2
Fecha establecimiento cultivo	15 de enero de febrero
N° de lotes	1
Producción promedio de la finca	El cultivo estima una produccion de 1 kilo al año de fruta por planta, este va aumentando a medida que la planta vaya teniendo una maduración para llegar al cuarto año

	y estabilizarce en 3.5 a 4 kilos planta al año
Principales problemas sanitarios	Plagas – gusanos cogollero
Distancia de siembra	De planta 55 cm de surco 180 cm
Edad del cultivo	9 meses
Densidad de siembra	
N° de plantas	200

Foto Satelital



3. PREPARACIÓN DEL SUELO

El beneficiario realizo la siembra en suelo, para la preparación del suelo se pico y se introdujeron cascarilla de arroz y viruta, además de esto se agrego yeso agrícola, luego de esto se procedio hacer los camellones para realizar la siembra.

.

4. SIEMBRA.

La siembra se hace convencional,se hace dirección contraria a la pendiente, las plantas se siembran a 55 cm una de la otra, estos 55 cm se cuentan del centro de la pnata,las eras llevan una distancia de 180 cm, para la siembra se debe mojar el suelo para ganar humedad, luego de esto se hace una mezcla con los siguiente productos.

- Saferbacter: 1.5 grm/lts
- Agrokelp: 1.5 cc/lts

Esta mezcla se debe hacer en un recipiente donde quepana las bandejas donde vienen las plantas, dejaras por 5 minuntos, luego de esto se sacan y se van repartiendo en cada bolsa.

El siguiente paso para la siembra es hacer los hueco en el suelo del tamaño del alveolo de la corona, posterios a esto de añade 30 gramos de micorrizas a cada hueco, seguido de esto se hace una masaje al alveolo y se procede a sembrar.

5. MANEJO DEL CULTIVO

El cultovo de arandanos tienen 3 podas, sanitaria, de formación y de producción.

- Poda sanitaria: estaa poda se realiza cada vez que vemos tallos secos y quebrados, esta actividad se realiza a demanda.
- Poda de formación: esta poda se realiza entre el primer mes de sembrado y el segundo, aquí vamos podando los tallos mas delgados desde debajo de toda la corona, esta poda se puede hacer cada mes hasta que la planta tenga un engrosamiento como minimo del tamaño de un lápiz y un largo de tallo superior a los 60 cm.
- Poda de producción: esta poda la empezamos hacer a los 7 meses en pormedio o a medida que veamos que los basales tengan una estructura adecuada para inducirla a producción.

6. CRONOGRAMD E ACTIVIDADES

Actividades	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes
	1	2	3	4	5	6
Adecuancion del terreno	x					
Hechura de camellos y caminos	X					
Siembra	X					
Podas sanitarias	x	x	x	x	x	X
Fertierriego	x	X	x	x	x	X
Labores culturales	x	x	x	x	x	X
Fertilización foliar	x	x	x	x	x	X
Podas de formación			x	x	x	X
Prevención de plagas y enfermedades	x	x	x	x	x	X
Podas de produccion						x
cosecha						
poscosecha						

Se colocan las principales actividades que se deben realizar durante todo el cutivo y se marcan las actividades pendientes durante los próximos 6 meses

7. . PLAN DE FERTILIZACIÓN

Se coloca el plan de fertilización que se recomienda para el cultivo, donde se especifica el tipo de fertilización (foliar, radicular, en drench), el fertilizante a aplicar, la dosis a aplicar, época y frecuencia de aplicación. En general colocar lo más detllado posible como se debe fertilizar el cultivo.

Tipo de fertilización	Nombre fertilizante comercial	Dosis y frecuencia	Descripción breve de la aplicación
Drench			
Radicular	Geocur fertilizante hidrosuluble inicio	0.5 gm/lts los primeros 3 meses se aplica el producto 3 veces por semana, apartir del mes 3 se aumenta la frecuencia y se aplica el producto todos los días hasta la etapa de producción.	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.
Foliar	Agrokelp Fertilizante foliar completo	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	Aminipoder	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el fungicida y el insecticida	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas
Foliar	optimar	1.5 cc/lts estos productor foliares se aplican semanalmente, si tenemos varios fertilizanetes foliares los podemos ir rotando y se pueden aplicar junto con el	Este producto de aplica en la bomba de espalda y se aplica en forma de aspercion al follaje de las platas

		fungicida y el insecticida	
Radicular	Urea granulada	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 5 mes de sembrado se hace mensualmente hasta el mes 9	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona
Radicular	agrimin	De 3 a 4 gramos por planta, se empieza aplicar después del 4 mes de sembrado se hace mensualmente	Este producto se aplica en forma de plaeto a las plantas no se recomienda aplicarlo directamente en el centro de la corona
Radicular	Hidrokosecha produccion	De 0.8 a 1 gramo por litro de agua, este producto se empeiza aplicar en el momento que dejamos las platas para producion en meses se puede hablar entre los 9 y 10 meses depues de la siembra.	El producto se diluye en el tanque del riego y se recomienda aplicarlo en varios monentos para garantizar que la planta lo absorba mejor.

8. MANEJO DE PLAGAS Y ENFERMEDADES

Control Bilogico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
ADRAL SC	Beaveria bassiana	Agente de control biologico	200 millones de conidias viables	2-4 c.c/litro de agua	Afidos, trips	12-16.	7 a 10 días
Acarex SC	Paecilomyces fumosoroseus	Agente de control biologico	500 millones de esporas viables	2-3 cc/litro de agua	acaros, trips, afidos, mosca blanca	12-16.	7 a 10 días
Capsialil	Ajo + ají	Agente de control biologico	38% + 48%	1 - 2 cc/lt de agua	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Citroemulsion	Aceite mineral	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
Bonfyton	Jabón potásico	Agente de control biologico	800 gr/lt	3 cc/lt	Trips - Acaros - Cogollero	12-16.	7 a 10 días
ADNGReeN	Alcaloides vegetales matrinas extraidos de plantas de la familia de las Fabaceas	Bioinsumo extracto vegetal	0,3 g/l	1 cc/l	Trips - Acaros - Moscablanca	12-16.	Hacer aplicaciones con intervalo de 15 días, de acuerdo con el umbral de evaluación en cada caso.
SaferMix wp	Beaveria bassiana Metarhizium anisopliae Lecanicillium lecanii Bacillus	Agente microbiano entomopatógeno	$4x10^8$ UFC/g $4x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g $1x10^8$ UFC/g	1 g/l	Mosca blanca, trips, cogollero.	12-16.	7 a 10 días

Control Quimico

NOMBRE COMERCIAL	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO	CONCENTRACION I.A.	DOSIS	BLANCO BIOLOGICO	FRECUENCIA EN EL CICLO (1 AÑO)	RECOMENDACIONES EN ETIQUETA
VERTIMEC ® 1.8 EC,	Abamectina	insecticida	18 gramos de Ingrediente Activo por Litro.	300-500cc/ha	Tetranychus urticae, Trips tabaci	4	
Exalt 60 SC	Spinetoram	Insecticida	60 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Cogollero, Trips, minadores	4	Aplíquese preferentemente sobre estados iniciales de la plaga. Diríjase la aspersión a las hojas y al cogollo cuando se observe de un 30-40% de plantas con daño y/o larvas vivas.
Tracer 120 SC	Spinosad	Insecticida	120 g/L	0,3-0,4 lt/ha	Lepidopteros, Trips y minadores	4	Dos aplicaciones foliares a intervalos de 7 días

9. MANEJO DE ARVENSES.

Arvense	Control Químico	Control mecánico
Malesa		Se hace un control mecanico, estas arevenses en el cultivo se realizan de manera manual ya que si utilizamos machetes o guadaña nos puede afectar la fruta .

10. COSECHA Y BENEFICIO.

Calidad del fruto

La calidad está definida por una serie de factores que podemos agrupar en calidad visible, calidad organoléptica y calidad nutritiva. La calidad visible se refiere a la apariencia de la fruta, la cual en arándanos se define como: (i) un fruto de color azul uniforme, (ii) presencia de cera en la superficie de la fruta (conocida como bloom), que el consumidor relaciona a una fruta fresca, (iii) ausencia de defectos como daño mecánico y pudriciones, (iv) forma y tamaño de la fruta, y (v) fruta con firmeza adecuada. La calidad organoléptica está determinada por un contenido adecuado de azúcares, ácidos y compuestos volátiles responsables del aroma característico de la fruta. Por lo tanto, todas las operaciones de precosecha y poscosecha deben ir orientadas a maximizar la llegada de un producto de calidad hasta el consumidor. Los índices de calidad normalmente usados por la industria de fruta fresca son: color, tamaño, forma, ausencia de defectos, firmeza y sabor.

FRUTA IDEAL PARA COSECHAR



Madurez del fruto

Gran parte del potencial de duración de poscosecha de la fruta (o mantención de calidad) se define en el momento de cosecha, especialmente para berries. El primer factor que se debe considerar es la selección del momento de cosecha adecuado, el cual para arándanos está definido por el color de la fruta. A pesar de su característica climatérica, los arándanos deben tener un desarrollo de color azul uniforme para obtener una fruta de buena calidad. Frutas cosechadas de color rojo, si bien mantienen una mayor firmeza y desarrollarán un color azul posterior a cosecha, tendrán calidad organoléptica inferior a un fruto cosechado con un color apropiado. En este momento, se deben tomar todas las precauciones para disminuir daños por golpes y exposición a altas temperaturas, lo que solo se logrará con una buena capacitación del personal de cosecha. Un mayor manipuleo de la fruta solo contribuirá a causar daño y remover la cera de la piel del arándano. Si los

contenedores de cosecha son sobrellenados, el daño por compresión causa un efecto directo sobre la fruta y, por otro lado, dificultará su posterior enfriamiento. Si la cosecha se realiza directamente en el contenedor de exportación, la fruta es sometida a un menor manipuleo, lo que favorece entre otras cosas la mantención del bloom, menor daño por compresión y menor exposición a contaminación. Otro factor importante es evitar la exposición de la fruta a altas temperaturas durante las labores de cosecha, por lo que es fundamental un rápido transporte a packing.

Recomendaciones de cosecha:

- Procurar dañar lo menos posible la fruta, sin apretar ni golpear.
- Cosechar individualmente fruto a fruto y traspasar inmediatamente al recipiente o canastilla.
- Organizar recolección por sectores y por variedad. Evitar mezclar fruta para disminuir la heterogeneidad de la caja.
- Higiene en el manejo de la fruta, limpieza en las manos de los cosecheros, uñas cortas, limpieza en los materiales de cosecha, como bandejas y recipientes.
- Cosechar temprano en la mañana, evitando las temperaturas altas.
- No cosechar con rocío, con lluvias, con humedad en la fruta.
- Mantener sombreaderos en los campos, evitando asolear la fruta.
- Evitar la contaminación de la fruta, colocar los materiales de cosecha lejos de la superficie del suelo.
- Tener como mínimo tres recipientes para la clasificación directa en campo:
- fruta Premium mayor de 12 mm de diámetro
- Fruta comercial menor de 12 mm de diámetro
- Fruta industrial: fruta que sufre algún daño mecanico en cosecha (desgarro) o que está en mala apariencia física
- Refrigeración de fruta

El empaque de la fruta

Tiene un diseño especial que da excelente ventilación a los alimentos, la calidad con que llegan las frutas al consumidor depende, en gran medida, del material del envase. Dado las exigencias cada vez mayores, tanto del mercado de exportación como del interno, es importante la adecuada selección del material para envase y embalaje. El envase apropiado es el que soluciona problemas fisiológicos propios de la fruta, la protege prolongando su conservación y, al mismo tiempo, resalta su presentación sin incrementar considerablemente el precio del producto final.

Recipiente plástico con aireación es el más indicado para fruta en fresca el cual tiene una capacidad de 125 gramos ,250 gramos, 500 gramos dependiendo al destino final de comercio.



1. BALANCE PERDIDAS Y GANANCIAS

Teniendo en cuenta el acompañamiento técnico; se asume eque la producción por planta es de forma acendente empezando en 1 kg planta año hasta alcanzar la estabilidad productiva promedio dn 4 kg planta año el cual se consigue al cuarto año productivo, dependiendo del manejo agronómico como fertilización, podas y control fitosanitario del cultivo.

PROYECCION CULTIVO DE ARANDANOS				
# PLANTAS	200	200	200	200
AÑO	1	2	3	4
PRODUCCION EN KILOS	200	400	600	700
PRECIO	$ 32.000,00	$ 34.560,00	$ 37.324,80	$ 40.310,78
GANANCIA	$ 6.400.000,00	$ 13.824.000,00	$ 22.394.880,00	$ 28.217.548,80

El siguiente Plan de Finca fue realizado de acuerdo al acompañamiento e información recopilada durante la ejecución del convenio CT-2021-001105, la información presentada en el documento está ajustada a la intervención realizada en el predio y busca mejorar la productividad de la actividad, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio

El siguiente Plan de Finca fue realizado de acuerdo al acompañamiento e información recopilada durante la ejecución del convenio CT-2021-001105, la información presentada en el documento está ajustada a la intervención realizada en el predio y busca mejorar la productividad de la actividad, la calidad de los productos, el desempeño ambiental y las buenas prácticas, como aporte a la conservación de la biodiversidad y al desarrollo social y económico en el territorio rural del municipio.

Brayan Rua Perez

BRAYAN ESTEBAN RUA PEREZ
Coordinado proyectos productivos

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME DE VISITA

Nombre del usuario: Arley David Correa C.C 70196268

Vereda/Corregimiento/Barrio: Amoladora Predio: Llanadas Fecha: 7 Abril

Objetivo de la visita: Visita Mes Abril

Línea Productiva: Proyectos Productivos

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza visita al predio llanadas del señor Arley Correa en donde según el marco de Buenas practicas ganaderas se explica el como realizar un uso responsable de los antibioticos para asi entrar con el tiempo tener resistencias dentro de los bovinos del predio.

RECOMENDACIONES

- no subdosificar o sobedosificar los bovinos
- no automedicar
- llevar registro de los tratamiento.

Firma Técnico Responsable

OK

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME DE VISITA

Nombre del usuario: Pedro Antonio londoño C.C 3400777

Vereda/Corregimiento/Barrio: Amoludora Predio: la Isbta Fecha: 7 Abl

Objetivo de la visita: Visita Mes Abl

Línea Productiva: Proyectos Pradichos

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza visita al Predio la Isleta del señor Pedro Antonio en donde segn el marco de Buenas Practicas ganaderas se aplica de manera ordenado el como llevar un uso responsable de los antibioticos en el predio ya que deno ser así se pode crear con el tiempo problemas de resistencias en el mismo y elevar los costos de produccn

RECOMENDACIONES

- no subdosificar o sobredosificar bj bajas
- no automedicar
- Hevar registros de tratamientos

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

OK

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME DE VISITA

Nombre del usuario: Juan Guillermo londoño C.C 70196778

Vereda/Corregimiento/Barrio: Amalaldra Predio: los Angeles Fecha: Abril

Objetivo de la visita: Visita Mes Abril

Línea Productiva: Proyectos Productivos

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza visita al predio los Angeles del señor Juan Guillermo en donde según el marco de Buenas Practicas ganaderas se explica la importancia del uso responsable de antibioticos ya que con el tiempo se pueden llegar a generar resistencias dentro de los bovinos teniendo un impacto en los costos de Producción

RECOMENDACIONES

- no subdosificar ni sobodosificar los bovinos
- no automedicar
- llevar registro de tratamientos

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

01

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME DE VISITA

Nombre del usuario: Dano de Jesús Muñoz C.C. 70190294

Vereda/Corregimiento/Barrio: Amoladora Predio: El Roble Fecha: 7 Abril

Objetivo de la visita: Visita Abril

Línea Productiva: Proyectos Productivos

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza visita al predio el Roble del señor Dano de Jesús en donde según el marco de Buenas practicas ganaderas se explica la manera de llevar de manera ordenada el uso de antibioticos en el predio. Esto debido a que de no realizarse de manera responsable con el paso del tiempo se pueden crear resistencias dentro del mismo aumentando así los costos de producción

RECOMENDACIONES

- no subdosificar o sobredosificar Bovinos
- No automedicar.
- llevar registro

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

OK

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME DE VISITA

Nombre del usuario: Ruben Dario londoño C.C 71525670

Vereda/Corregimiento/Barrio: Amoladora Predio: _____ Fecha: 7 Ahj

Objetivo de la visita: Visita Hes Ahj

Línea Productiva: Proyectos Productivos

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza visita al predio del señor Ruben Dario londoño en donde según el marco de Buenas Practicas ganaderas se explica como realizar un uso adecuado de tratamientos y sobretodo de l uso responsable de antibioticos, teniendo en cuenta que se puede llegar a tener con el tiempo casos de resistencia en los Bovinos aumentando así los costos de producción

RECOMENDACIONES

- Dosificar de manera adecuada en los tratamientos
- no realizar tratamientos sin prescripcion
- llevar registro de los mismos

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Francisco Javier Hernandez C.C 70119612

Vereda/Corregimiento/Barrio: Chorcalito Predio: Porton Fecha: 10-04-2024

Línea Productiva: Arandano

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realizo la visita al cultivo, en general las plantas tienen buen desarrollo, tiene fruto maduro verde y mucha flor.

* Se evidencia mucho maleza en las calles.
* La produccion esta saliendo.

RECOMENDACIONES

* Se recomienda no dejar coger ventaja a la maleza, ya que la que hay en propensa a incubacion de plagas y enfermedades.
* Seguir con las labores culturales

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Mauricio Ramirez C.C 70558722

Vereda/Corregimiento/Barrio: Zafra Predio: Mamboller Fecha: 13-04-2026

Línea Productiva: Aromaticas

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza la visita en general las plantas fueron bien compitamiento. Se tiene buena plantacion llenado de piso y fruto para cosechar.

-Algunas plantas que estan sembradas en bolsa con sustrato se estan secando, en campo se solo una de las plantas y no se evidencio plagas, en la raiz se pudo observar un estorchamiento.

RECOMENDACIONES

Seguir con las recomendaciones dadas, control de las malezas de las calles.

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Edilma Londoño C.C 43363325

Vereda/Corregimiento/Barrio: El Hogo Predio: La Cañada Fecha: 17-04-2026

Línea Productiva: _____

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se hace la visita al cultivo, la beneficiaria manifiesta que las plantas si siguen secando, en campo se evidencia que las plantas que mas presentan esta anomalia son las que estan sembradas en surco.

- Se evidencia que el suelo esta muy compactado
- Se evidencia maleza en las calles.

RECOMENDACIONES

- Hacer el procedimiento que se recomendo el mes pasado.
- Conseguir una varilla de media y hacer 4 o 5 huecos por planta y llenarlos de agua para que llegue hasta la raiz y proveer fertilizamiento.
- Controlar las malezas para evitar la propagacion de plagas y enfermedades

Blayan Ruiz
Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Nicolas Ville Londoño C.C 3.401.308

Vereda/Corregimiento/Barrio: Sto Domingo Predio: Rancho Ville Fecha: 17-01-2026

Línea Productiva: Platanera

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza la visita en compañía del productor en general las plantas tienen muy buen follaje.

- Se evidencia que hay bastante arvenses y por todo mucha Hojarasca
- Se deben pinchar los fallos.

RECOMENDACIONES

- Seguir con las labores culturales del cultivo.
- Repartir la fertilización - fraccionarla en varios riegos - Dosis 200 gm día por mitad.
- Rutinal - Dosis 2cc/Lt para (el) la bomba de 20 Lt 40 cc Hacer la aplicación después de cosechar hacer 2 aplicaciones con intervalo de 1 semana.
- Pinchar los fallos para promover que la planta eche hijos

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Erica Londoño C.C 1001666729

Vereda/Corregimiento/Barrio: El Hoyo Predio: El Paraiso Fecha: 11-04-2026

Línea Productiva: Aromáticas

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se hace la visita al cultivo en compañía de la beneficiaria, en general las plantas han tenido una mejoría.

- Hablando con la beneficiaria se tiene pensado pasar las plantas a bolsas.

RECOMENDACIONES

- Seguir con las labores culturales, hacer las podas como se mostró en el cultivo con el fin de que la planta se renueve
- Averiguar las bolsas.

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Hercilia Londoño C.C 43364397

Vereda/Corregimiento/Barrio: Zafra Predio: El Recreo Fecha: 14-04-2024

Linea Productiva: Aguacates

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza la visita al cultivo, se evidencia que las plantas estan secas, hay algunas plantas que se estan secando debido al producto que le aplicaron.

- Se evidencia que falta poda sobre todo donde ya se cosecho.
- Hay mucha maleza.

RECOMENDACIONES

- Como minimo regar 3 veces por semana cuando se haga el riego aplicar el hidrocosecha
- Dosis = 180 gm-para el tanque de 250 Lt
- Seguir las recomendaciones como se mostro en campo de la poda
- Rutinal = 2cc/Lt hacer la aplicacion foliar para combatir la alga

Brayan Ruiz
Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Nelly Londoño Rivera C.C _____

Vereda/Corregimiento/Barrio: La San José Predio: El Volcan Fecha: 21-04-2026

Línea Productiva: Aguacate

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza la visita al cultivo, se evidencia que el ataque de bichos que tenian algunas plantas para.

Se evidencia en campo que se debe mejorar la poda pos-produccion

En general las plantas tienen buen desarrollo.

RECOMENDACIONES

→ Aplicar Ridomil → Dosis → 7,5 gm / Lt aplicar en toda la corona de la planta → Hacer 2 aplicaciones con intervalo de 12 días.

→ Seguir las recomendacion de la poda como H mostro en campo

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Juana Lodiza C.C 1.013.536.752

Vereda/Corregimiento/Barrio: La Salazar Predio: La Floresta Fecha: 23-04-2026

Línea Productiva: Aromáticas

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza la visita al cultivo, en general las plantas tienen buen desarrollo, hay buena floración y fruto seco para madurar.

*Se evidencia que no se están haciendo la poda después de cosechar.

RECOMENDACIONES

Seguir con las recomendaciones dadas en campo, empezar aplicar los productos de Super

*Ser muy rigurosa con la poda después de la cosecha. hacerlo como se explicó en campo

*Conseguir Agrimin Producción y hacer una mezcla con abono edafico relación 2-1 → por 2 kilos de agrimin 1 de abono, echar de 4 a 6 gm por planta en forma de plato.

Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce 2024-2027

INFORME SITUACIONES ESPECIALES DE PRODUCTORES

Nombre del usuario: Javier Ramirez C.C

Vereda/Corregimiento/Barrio: La Miel Predio: El Eden Fecha: 24-04-2026

Línea Productiva: Arandanos

SITUACIÓN ENCONTRADA

Se realiza la visita al cultivo en compañía del productor, en general las plantas tienen buen comportamiento. hay buena floración y fruto verde.

* Se evidencia que hay algunas plantas que tienen el follaje picado por gusano.
* Se evidenca que hay muchos basales nuevos que estan por debajo del mulch.

RECOMENDACIONES

* Se recomienda seguir con la poda post-producción ya que se evidencia que falta mucho por podar.
* Para el gusano aplicar Rotinal + Dosu 2 cc/Lt aplicar 2 veces con intervalo de 8 días
* Procurar en destapar los basales que estan por debajo del plastico

Brayan Ruiz
Firma Técnico Responsable

"La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen"

Powered by CamScanner

epm

Convenio CT-2024-001336
Agencia de cooperación y inversión de Antioquia

Listado de asistencia

La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis datos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen.

Fecha: 24.04.2026

Evento: Comité Técnico Sub Regional

Nombres y Apellidos	Entidad	Cargo	Teléfono de contacto	Correo electrónico	¿GENERÓ CONSUMO?												Firma
					SÍ	NO	GRUPO FOCAL							ENTREVISTA			
Gimena Restrepo Mejía	Alcaldía Entrerríos	Sec. Asistencia Técnica	3117404270	Umata@entrerrios-antioquia.gov.co	X							X					
DIANA MILENA RUIZ C.	SIA ASOCIADO SUPERVISORA	SUPERVISORA	3104422219	vivienda@santarosadeosos.gov.co	X												
Manuela Arango	Santa Rosa EPM	Payados Productivos	3218937169	manuela@fotrafabon	X							X					
Daniel Esteban Lopera	San Pedro	Ing. Agrónomo	3103776662	dalopera@unaled.edu.co	X							X					
Manuela A. Gaviria	EPM	Prof. SyL	3004871708	manuela.gaviria@epm.com.co													
Silva Alvarez Paz	Convenio EPM	Analista	3206807413	analista@diplomado	X							X					
Camila Jiménez	EPM	Prof. Soc. Amb.	3014534446	camila.jimenez@epm.com.co	X							X					Camila J.C.
Brayan Ruiz Perez	Entrerríos	T. P. P	3242703757	brabrayan776@gmail.com	X												
Ivo David tejeda P	Convenio EPM	Marca Mercadeo	3136726674	rtejeda1209@gmail.com	X							X					
Sergio Páez Pérez	San Pedro - Belmira	Comercializador	3183771272	sergiopaez@gmail.com	X							X					
Gisela Cañas Perez	Belmira - EPM	Aux Turismo	3147780483	canasperez2@gisela1806@gmail.com	X							X					Gisela Cañas Perez
Jaime Alejandro Ramírez	Belmira	Coordinador Umata	3137527025	umata@belmira-antioquia.gov.co	X							X					

Powered by CamScanner

Convenio CT-2024-001336
Agenda socioeconómica cuenca Porce

Listado de asistencia

La información suministrada será almacenada en la base de datos del convenio y será tratada y protegida según lo dispuesto en la ley 1581 de 2012, "Por el cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales" y de conformidad con lo señalado en el Decreto 1377 de 2013. Además, autorizo para que se haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen.

Fecha: 24-04-2026 Evento: Capacitación Plantando Procesos Asociativos

Nombres y Apellidos	Entidad	Cargo	Telefono de contacto	Correo electrónico	SEÑALE CON UNA X: SEXO: Hombre	SEXO: Mujer	GRUPO POBLACIONAL: Ninguno	Niños	Jóvenes	Adultos	Adultos Mayores	GRUPO ETNICO: Afro	Indígena	Rom	Firma
Jorge Mauricio R	Belmira	Beneficiario	3164944978		X										
Nicolás Villa Londoño	"	"	3148385286		X										
Franklin Villada	"	"	3146703915		X										
Javier Ramirez	"	"	3006175948		X										
Erica Yaneth Londoño T	Belmira	Beneficiario	3146291964			X									
Edilma Londoño	Belmira	Beneficiaria	4336325			X									
Luis Carlos Bavientos Uribe	Belmira	Beneficiario	3005772725	luis99bakes@gmail.com	X										
Brayan Rua P	Belmira	CC. PP	3242903857			X									
Yoana Andrea Londoño	Belmira	Beneficiaria	3137722770			X									
Alba Nuiy londoño R	Belmira	Beneficiaria	3218125368			X									

Powered by CamScanner

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	9/03/26	**MUNICIPIO:**	Angostura
NOMBRE EMPRESA:	Accesa - Marca Andual	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Carmen Martinez	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**70%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Intermedio**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	3	5%	92%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
2	Claridad Organizacional	3	10%	86%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
3	Capacidad Productiva	2	20%	78%	Nivel Intermedio
4	Procesos y Procedimientos	2	15%	50%	Nivel Básico
5	Capacidad Financiera	2	15%	67%	Nivel Intermedio
6	Desarrollo del Recurso Humano	1	10%	46%	Nivel Básico
7	Capacidad Tecnológica	2	15%	57%	Nivel Básico
8	Continuidad y Reinvención	3	10%	86%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
9	Contexto Organizacional	0	0%	0%	Nivel Inicial

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	3
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	3
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	3
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	3
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	2
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	2
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	2
	La organización cuenta con plan de negocio?	3
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	3
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	3
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	3
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	3
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	3

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	3
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	3
	Se implementan?	2
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	2
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	2

Observaciones

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	1
	20. ¿La producción es constante durante el año?	3
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	0
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	3
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	3
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	3
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	2
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	3
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	3

Observaciones

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	0
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	0
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	0
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	2
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	2
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	2
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	2
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	2
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	3
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	2

Observaciones

Inversion en etiquetas y empaques de miel y café

Manejan varios canales, pero no son formales

Redes, Tiendas aliadas y mercados

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	3
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	1
	39. ¿Se proyectan ingresos?	1
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	3
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	2
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	1
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	1

Observaciones

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	2
	Cuentan con asesoría jurídica?	1
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	2
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	3
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	0
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	0
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	0

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	2
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	3
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	1
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	0
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	1
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	2
	57. ¿Tiene conectividad estable?	3

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	3
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	2
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	3
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	1
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	3
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	3
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	3

Observaciones
Tostadora no utilziada, le van a dar de baja. El costo de reparación para repararla. Proyecto comite de cafeteros, se da una reinversion de marca en la utilidad.

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución		0
65. Número de asociados activos		0
66. Principales logros en los últimos 3 años		0
67. Principales retos actuales		0
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)		0

Observaciones
Incluir criterios de mujeres y jovenes y contexto situacional de la organización

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	20/03/26	**MUNICIPIO:**	Amalfi
NOMBRE EMPRESA:	Asofer	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Reinaldo Jimenez	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante Legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avendaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**75%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Intermedio**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	59%	Nivel Básico
2	Claridad Organizacional	3	10%	100%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
3	Capacidad Productiva	2	20%	59%	Nivel Básico
4	Procesos y Procedimientos	2	15%	67%	Nivel Intermedio
5	Capacidad Financiera	3	15%	96%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
6	Desarrollo del Recurso Humano	3	10%	100%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
7	Capacidad Tecnológica	3	15%	95%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
8	Continuidad y Reinvención	0	10%	0%	Nivel Inicial
9	Contexto Organizacional	3	0%	100%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	3
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	3
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	3
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	3
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	3
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	1
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	2
	La organización cuenta con plan de negocio?	1
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	0
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	0
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	0
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	2
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	2

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	3
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	3
	Se implementan?	3
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	3
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	3

Observaciones

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	1
	20. ¿La producción es constante durante el año?	2
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	1
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	3
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	2
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	2
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	1
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	1
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	3

Observaciones

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	2
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	1
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	1
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	N/A
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	3
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	3
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	2
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	2
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	2
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	2

Observaciones

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	3
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	3
	39. ¿Se proyectan ingresos?	3
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	3
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	2
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	3
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	3

Observaciones

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	3
	Cuentan con asesoría jurídica?	3
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	3
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	3
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	3
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	3
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	3

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	3
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	2
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	3
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	3
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	3
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	3
	57. ¿Tiene conectividad estable?	3

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	0
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	0
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	0
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	0
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	0
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	0
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	0

Observaciones

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución		3
65. Número de asociados activos		3
66. Principales logros en los últimos 3 años		3
67. Principales retos actuales		3
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)		3

Observaciones
Incluir criterios de mujeres y jovenes y contexto situacional de la organización

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	17/03/26	**MUNICIPIO:**	Amalfi
NOMBRE EMPRESA:	Amalcoffe	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Adrian y Jose	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante Legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avedaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**60%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Intermedio**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	72%	Nivel Intermedio
2	Claridad Organizacional	2	10%	67%	Nivel Intermedio
3	Capacidad Productiva	3	20%	85%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
4	Procesos y Procedimientos	2	15%	63%	Nivel Intermedio
5	Capacidad Financiera	2	15%	63%	Nivel Intermedio
6	Desarrollo del Recurso Humano	2	10%	63%	Nivel Intermedio
7	Capacidad Tecnológica	2	15%		Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
8	Continuidad y Reinvención	1	10%	48%	Nivel Básico
9	Contexto Organizacional	0	0%	0%	Nivel Inicial

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	3
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	3
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	3
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	3
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	1
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	1
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	1
	La organización cuenta con plan de negocio?	1
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	2
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	2
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	2
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	3
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	3

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	2
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	1
	Se implementan?	1
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	1
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	3

Observaciones

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	3
	20. ¿La producción es constante durante el año?	2
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	2
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	3
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	3
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	3
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	3
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	2
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	2

Observaciones
No sabe cuanto tostaron - no hay consistencia en los datos

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	3
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	3
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	0
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	3
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	1
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	2
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	2
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	3
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	1
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	1

Observaciones
Aliados y venta directa

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	2
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	1
	39. ¿Se proyectan ingresos?	1
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	2
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	2
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	2
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	1

Observaciones
2024 - 400 toneladas de café vendieron

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	3
	Cuentan con asesoría jurídica?	1
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	2
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	2
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	2
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	1
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	1

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	3
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	3
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	2
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	2
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	3
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	1
	57. ¿Tiene conectividad estable?	3

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	0
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	1
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	1
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	2
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	2
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	2
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	2

Observaciones

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución		0
65. Número de asociados activos		0
66. Principales logros en los últimos 3 años		0
67. Principales retos actuales		0
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)		0

Observaciones
Incluir criterios de mujeres y jovenes y contexto situacional de la organización

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	13-mar	**MUNICIPIO:**	Anori
NOMBRE EMPRESA:	Apanor	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Yesenia Zapata	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada A	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**71%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Intermedio**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	77%	Nivel Intermedio
2	Claridad Organizacional	3	10%	90%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
3	Capacidad Productiva	2	20%	74%	Nivel Intermedio
4	Procesos y Procedimientos	2	15%	53%	Nivel Básico
5	Capacidad Financiera	2	15%	74%	Nivel Intermedio
6	Desarrollo del Recurso Humano	2	10%	75%	Nivel Intermedio
7	Capacidad Tecnológica	2	15%		Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
8	Continuidad y Reinvención	1	10%	43%	Nivel Básico
9	Contexto Organizacional	0	0%	0%	Nivel Inicial

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	3
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	3
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	3
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	3
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	1
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	1
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	0
	La organización cuenta con plan de negocio?	1
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	3
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	3
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	3
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	3
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	3

Observaciones
Van a realizar plan de negocio con el acompañamiento de Mineros, (empresa Grande de Mineria) los acompañan desde mitad del año, los acompañan en apoyo tecnico, socio empresarial, Certificacion de fincas con ellos y con cardinal, 150 fincas en Renfores y Pratis.

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	3
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	3
	Se implementan?	2
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	2
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	3

Observaciones
Cuentan con registro invima - Tu vieron deuda con DIAN y Municipio por industria y comercio y ya estan al día

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	2
	20. ¿La producción es constante durante el año?	2
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	1
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	3
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	2
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	3
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	3
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	2
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	2

Observaciones
Tiene proveedores y alidados estrategicos, ademas cuentan con aliado comercial para el café pergamino, pero no tiene para La marca, solo para los pedidos por persona y asomucan (asociacion de cacao), tuvieron un aliado en medellin, pero ellos cerraron en Medellin. hoy cuentan con equipos en comodato y los estan reclamando (trilladora, modulo y tostadora)

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	3
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	2
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	1
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	1
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	2
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	2
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	2
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	1
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	1
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	1

Observaciones
Tiene procesos de tostion documentados y estandarizados, apuntan a certificar en calidad los cultivos y productores, estan haciendo certificación en sello verde con Coorantioquia y ONU un proyecto que se llama "sembremos confianza" Tiene aliados comerciales, que asisten a ferias y canales directos de comercialización, solo tiene un aliado comercial. que seria la tienda de cacao

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	3
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	1
	39. ¿Se proyectan ingresos?	1
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	2
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	3
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	3
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	1

Observaciones
No tienen contabilidad gerencial, no presentan presupuesto, tienen control semanal de perdidas y ganacias, pero no tienen metas ni presupuesto.

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	3
	Cuentan con asesoría jurídica?	1
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	3
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	3
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	3
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	1
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	1

Observaciones
Dos colaboradores, tecnico y contadora ambos por prestador de servicios. 100% pagados por apanor.

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	3
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	3
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	1
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	3
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	1
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	3
	57. ¿Tiene conectividad estable?	3

Observaciones
Estan ejecutando el proyecto mineros y deben de seguir el cronograma de manera estricta (afianzamiento de las capacidadades tecnicas de 150 familias, cafeteras vinculadas a la organización apanor para consolidar el encadenamiento comercial con la cooperativa agricola Cardinal)

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	1
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	1
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	1
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	1
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	1
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	3
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	1

Observaciones
Utilizan Cajas para despachos de café, los busos rotaron poco, por q son costos, como no salen a ferias no han vendido, lo que se vendio se vendio y no reinvirtieron, lo tiene aparte y se convirtio en capital de trabajo.

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución		0
65. Número de asociados activos		0
66. Principales logros en los últimos 3 años		0
67. Principales retos actuales		0
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)		0

Observaciones
Incluir criterios de mujeres y jovenes y contexto situacional de la organización

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	20/03/26	**MUNICIPIO:**	Amalfi
NOMBRE EMPRESA:	Asojam	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Jaime Acevedo y Lida	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante Legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avendaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**56%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Básico**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	79%	Nivel Intermedio
2	Claridad Organizacional	2	10%		Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
3	Capacidad Productiva	2	20%	52%	Nivel Básico
4	Procesos y Procedimientos	2	15%	63%	Nivel Intermedio
5	Capacidad Financiera	1	15%		Nivel Básico
6	Desarrollo del Recurso Humano	2	10%	71%	Nivel Intermedio
7	Capacidad Tecnológica	1	15%	38%	Nivel Inicial
8	Continuidad y Reinvención	0	10%	0%	Nivel Inicial
9	Contexto Organizacional	2	0%	80%	Nivel Intermedio

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución	2004	3
65. Número de asociados activos	21	3
66. Principales logros en los últimos 3 años	proyecto con ART	3
67. Principales retos actuales	No cuentan con espacios, ni equipos para la trasformación, estan en eta artesanal	3
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)	no se tiene esta información - personas adultas	0

Observaciones
Proyecto para 100 cacaoteros - 2.700 millones, ejecutados por la asociación - Caova Marca. Riesgo alto, en temas de trasformación. Riesgo de Carmio. Nineral asorvido por el cacao. Con tendecia cancerigenio

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	3
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	3
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	3
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	1
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	3
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	2
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	2
	La organización cuenta con plan de negocio?	2
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	3
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	0
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	3
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	3
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	3

Observaciones
Marca Caova - la idea es trasformar. La marca esta proyectada para ser una marca municipal de productos sin trasformar

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	3
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	3
	Se implementan?	1
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	3
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	1

Observaciones

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	3
	20. ¿La producción es constante durante el año?	2
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	1
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	1
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	1
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	1
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	3
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	1
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	1

Observaciones
Tiene historicos de compra o venta. 2014 empezaron a comprar. En una casa de familia. Pagaban arriendo, econonomico. Si producen en la actualidad

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	1
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	1
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	2
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	3
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	1
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	2
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	3
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	2
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	3
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	1

Observaciones
Ferian en Medellin - Estudiaron con la aurelio llano y interactuar, la capacidad de trasformación es familiar

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	1
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	1
	39. ¿Se proyectan ingresos?	1
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	1
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	0
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	0
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	1

Observaciones

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	3
	Cuentan con asesoría jurídica?	2
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	3
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	3
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	1
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	1
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	1

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	2
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	1
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	1
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	1
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	1
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	1
	57. ¿Tiene conectividad estable?	1

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	0
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	0
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	0
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	0
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	0
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	0
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	0

Observaciones

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	0%
9	Contexto organizacional	10%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	17/03/26	**MUNICIPIO:**	Amalfi
NOMBRE EMPRESA:	Asojam	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Albeiro	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avendaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**59%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Básico**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	67%	Nivel Intermedio
2	Claridad Organizacional	3	10%	86%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
3	Capacidad Productiva	2	20%	59%	Nivel Básico
4	Procesos y Procedimientos	1	15%	37%	Nivel Inicial
5	Capacidad Financiera	2	15%	56%	Nivel Básico
6	Desarrollo del Recurso Humano	3	10%	88%	Alto Potencial de Escalonamiento Comercial
7	Capacidad Tecnológica	2	15%	62%	Nivel Intermedio
8	Continuidad y Reinvención	0	0%	0%	Nivel Inicial
9	Contexto Organizacional	2	10%	80%	Nivel Intermedio

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución	10 de Octubre - 2010	3
65. Número de asociados activos	son 5 veredas con alrededero de 600 personas, por cada junta participan 3 personas, la asamblea serian 15 y al directiva 5	3
66. Principales logros en los últimos 3 años	Fortalecimiento de linea productiva, presupuesto participativo del municipio, don se doto la linea productiva. 2019 se inicio la apicultura con el convenio PENUD	3
67. Principales retos actuales	Posicionar mas la marca en el mercado, fortalecer los apiarios y comercialización.	3
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)	No se tiene la información	0

Observaciones
Entregaron. Asistencia tecnica, 75 colmenas y equipos de cosechas.

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	3
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	3
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	2
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	3
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	2
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	0
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	0
	La organización cuenta con plan de negocio?	0
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	3
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	3
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	3
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	2
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	2

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	3
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	3
	Se implementan?	3
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	2
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	2
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	2

Observaciones
Tiene un area de proyectos, su coordinadora es Camila - Control de ventas y inventarios. No falta notificación sanitaria

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	1
	20. ¿La producción es constante durante el año?	2
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	1
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	1
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	2
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	2
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	3
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	3
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	1

Observaciones
Maxima producción por año en el 2024 fue de 600 kilos. Los aliados comerciales son locales, centro de acopio y supermercado

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	0
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	0
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	0
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	0
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	3
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	2
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	1
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	1
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	2
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	2

Observaciones
Ventas en punto de venda fisico y otros dos aliados comerciales. Apicultores con amigos, mercado campesino local, por las redes sociales de asojam.

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	3
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	0
	39. ¿Se proyectan ingresos?	0
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	1
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	1
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	3
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	1

Observaciones

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	3
	Cuentan con asesoría jurídica?	3
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	2
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	3
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	2
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	3
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	2

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	3
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	1
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	1
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	1
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	2
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	2
	57. ¿Tiene conectividad estable?	3

Observaciones
Termita, decantador y embazadora, rotuladora

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	0
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	0
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	0
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	0
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	0
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	0
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	0

Observaciones

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	0%
9	Contexto organizacional	10%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	5/03/26	**MUNICIPIO:**	Don Matias
NOMBRE EMPRESA:	Asomupaz	**CONTACTO:**	3218000687
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Rafael Arturo Gil	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avendaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**27%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Inicial**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	1	5%	31%	Nivel Inicial
2	Claridad Organizacional	2	10%	67%	Nivel Intermedio
3	Capacidad Productiva	0	20%	11%	Nivel Inicial
4	Procesos y Procedimientos	0	15%	0%	Nivel Inicial
5	Capacidad Financiera	1	15%		Nivel Básico
6	Desarrollo del Recurso Humano	1	10%	25%	Nivel Inicial
7	Capacidad Tecnológica	0	15%	14%	Nivel Inicial
8	Continuidad y Reinvención	0	0%	0%	Nivel Inicial
9	Contexto Organizacional	2	10%	55%	Nivel Básico

9. CONTEXTO ORGANI

	Preguntas abiertas
Contexto organizacional	64. Año de constitución
	65. Número de asociados activos
	66. Principales logros en los últimos 3 años
	67. Principales retos actuales
	68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)
Enfoque de género (mujeres)	69 ¿Qué porcentaje de los asociados o empleados son mujeres?
	70. ¿Las mujeres ocupan cargos directivos o de toma de decisiones? ¿Cuáles?
	71. ¿La organización desarrolla acciones específicas para el empoderamiento económico, social o político de las mujeres?
	72. ¿La organización cuenta con políticas, lineamientos o acciones concretas para promover la equidad de género?
	73. ¿Se han desarrollado proyectos específicos dirigidos a mujeres (rurales, víctimas, cabeza de hogar, jóvenes, etc.)?
Participación de jóvenes	74.¿Qué porcentaje de asociados o beneficiarios son jóvenes (14–28 años u otro rango definido)?
	75. ¿Los jóvenes participan en espacios de liderazgo o toma de decisiones?
	76.¿La organización promueve procesos formativos, emprendimientos o iniciativas lideradas por jóvenes?
	77. ¿Existen programas específicos dirigidos a jóvenes?
	78. ¿Qué problemáticas juveniles aborda la organización (empleo, educación, prevención de violencias, participación ciudadana, etc.)?
Contexto situacional de la organización	79. ¿Cuáles son las principales problemáticas sociales, económicas o ambientales del territorio donde opera la organización?
	80. ¿Cómo afectan estas problemáticas a mujeres y jóvenes?
	81. ¿Cuál es la situación financiera y administrativa actual de la organización?
	82. ¿Cuenta con infraestructura propia, prestada o comunitaria?
	83. ¿Cuáles son las principales limitaciones institucionales?
	84. ¿Qué riesgos externos enfrenta la organización (conflicto, inseguridad, falta de recursos, baja participación, etc.)?
	85. ¿Qué oportunidades existen en el territorio (alianzas, convocatorias, programas gubernamentales, cooperación internacional)?

Observacione
Guillermo - no se identifica una vocación especifica de la organización - Luisa. DC Administración. Coordinador Turismo - Robison Lonodoño: Tecnico Arandanos y Paneles Solares, Luz Barrera, Presid Comunicador Epm. Rafael Arturo - Presidente

ZACIONAL

Respuesta	Puntaje (0-3)
2016 noviembre	3
20 Asociados activos, no hay claridad - son 400 aprox	2
Mantener proyecto arandanos. Cancelado deudas pendientes	3
Renovar la Junta directa, tratar de empezar uno o dos proyectos	2
aproximadas 400 personas, no clasificada. 5 Juntas de accion Comunal	1
no tiene datos puntuales 60% mujeres	1
Secretaria 10%	2
No, se persive	0
No, se persive	0
Si, proyecto de tomas, en la actualidad no esta vigente	2
No tiene claridad el dato	1
No	0
No	0
No	0
Tendecia a la migracion, no quiere participar si no hay remuneración	3
Poblaciòn Flotante, los jovenes nativos estudian y migran, cambio de vación productiva del territoria, funtes hidricas desprotegidas, regular disponibilidad de agua, acueductos sobre demandados .	3
Deben de migrar y no hay fuentes de empleo	2
Es sostenible de algunos gastos y se abona a deudas. Se deben 6 millones aprox y ingreso mensual.	2
Propia y comunitaria	3
Falta de credibilidad de los socios	2
Baja participación, necesita relevo generacional	2
Gobernacion, Sena y muchas mas	2

s
DOFA. Plan de Trabajo por montar, - Ivan Zapata - Presidente V Piedrahita. - Mauro - enta San Andres. Martha Eugenia - Presidenta Las Animas, Cultiva Arandanos. Daniel La Paz. Rosmira Zapata - Socia.

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	2
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	0
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	1
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	2
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	1
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	0
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	0
	8. ¿La organización cuenta con plan de negocio?	0
Marca y Propuesta de Valor	9. ¿La organización tiene una marca definida?	2
	10. ¿La marca está registrada legalmente?	3
	11. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	1
	12. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	0
	13¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	0

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	1
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	1
	15. Se implementan?	0
	16. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	3
Normativa Aplicable	17. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	18. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	19. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	3

Observaciones

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	0
	20. ¿La producción es constante durante el año?	0
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	0
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	1
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	1
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	1
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	0
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	0
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	0

Observaciones

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?
	29. ¿Existen protocolos de calidad?
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?
	33. ¿Se tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?
	35. ¿Cuáles son los canales de comercialización con lo que cuenta?
	36. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?
	37. ¿Tiene presencia digital comercial?

Observaciones

Puntaje (0-3)
0
0
0
0
0
0
0
0
0
0

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	0
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	0
	39. ¿Se proyectan ingresos?	3
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	0
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	0
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	0
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	2

Observaciones

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	1
	48. ¿Cuenta con asesoría jurídica?	2
Talento Humano	49. ¿Existe perfil de cargos?	0
	50. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	0
Riesgos Laborales	51. ¿Está afiliada a ARL?	0
	52. ¿Cuenta con sesoría en SG-SST?	0
	53. ¿Tiene matriz de riesgos?	0

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	0
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	0
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	0
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	0
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	3
	57. ¿Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	0
	58. ¿Tiene conectividad estable?	0

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	0
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	0
	60 ¿Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	0
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	0
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	0
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	0
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	0

Observaciones

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	20/03/26	**MUNICIPIO:**	Gomez Plata
NOMBRE EMPRESA:	Junta de Accion Comunal Vega botero	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Maria Correa	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante Legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avendaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**39%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Inicial**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	59%	Nivel Básico
2	Claridad Organizacional	2	10%	62%	Nivel Intermedio
3	Capacidad Productiva	1	20%	48%	Nivel Básico
4	Procesos y Procedimientos	0	15%	13%	Nivel Inicial
5	Capacidad Financiera	2	15%	52%	Nivel Básico
6	Desarrollo del Recurso Humano	1	10%	33%	Nivel Inicial
7	Capacidad Tecnológica	1	15%	29%	Nivel Inicial
8	Continuidad y Reinvención	1	10%	38%	Nivel Inicial
9	Contexto Organizacional	0	0%	13%	Nivel Inicial

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	2
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	1
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	2
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	2
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	0
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	0
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	1
	La organización cuenta con plan de negocio?	0
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	3
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	3
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	3
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	3
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	3

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	1
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	1
	Se implementan?	0
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	2
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	3
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	3

Observaciones

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	0
	20. ¿La producción es constante durante el año?	0
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	1
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	3
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	3
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	3
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	1
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	1
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	1

Observaciones

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	2
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	0
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	0
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	0
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	1
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	1
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	0
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	0
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	0
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	0

Observaciones

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	1
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	0
	39. ¿Se proyectan ingresos?	1
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	2
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	2
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	2
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	0

Observaciones

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	2
	Cuentan con asesoría jurídica?	0
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	0
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	2
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	0
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	0
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	1

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	1
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	0
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	0
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	0
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	3
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	0
	57. ¿Tiene conectividad estable?	2

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	0
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	3
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	1
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	1
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	1
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	1
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	1

Observaciones

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución		2
65. Número de asociados activos		0
66. Principales logros en los últimos 3 años		0
67. Principales retos actuales		0
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)		0

Observaciones
Incluir criterios de mujeres y jovenes y contexto situacional de la organización

INSTRUCCIONES DE USO

OBJETIVO	Fortalecer la marca y el posicionamiento comercial de las organizaciones mediante la aplicación de la herramienta de diagnóstico estructurada por dimensiones, que permita evaluar su potencial integral y formular acciones estratégicas basadas en el análisis de mercado y competencia, y realizar una evaluación comparativa de resultados para definir la continuidad y el escalonamiento de aquellas con mayor proyección de consolidación.
ALCANCE	El proyecto busca fortalecer la marca y el mercadeo de al menos cinco organizaciones productivas mediante un diagnóstico de su potencial comercial y sostenibilidad, la definición de acciones estratégicas basadas en análisis de mercado y competencia, y la evaluación final para determinar la continuidad del proceso en la organización con mayor proyección.

Instrucciones

1. La herramienta cuenta con una (1) hoja denominada "Resumen", donde se registran los datos básicos de la organización y se visualizan los resultados consolidados de Cumplimiento total y Nivel de desarrollo, calculados automáticamente.
Esta hoja incluye además una tabla consolidada de las nueve (9) dimensiones evaluadas, con su respectivo promedio, peso, porcentaje de cumplimiento y nivel de desarrollo por dimensión.
***Nota**: Las dimensiones 8 y 9 se evalúan de acuerdo con la condición de la empresa, es decir, si participó en el proceso anterior o si corresponde a una organización nueva.*

2. El instrumento de evaluación (preguntas) se encuentra distribuido en las hojas D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8 y D9, donde cada hoja corresponde a una dimensión específica de análisis.

3. Cada dimensión incluye un enfoque específico, un conjunto de preguntas alineadas a dicho enfoque, una escala de calificación de 0 a 3 y un ítem de observaciones para complementar la evaluación.

SISTEMA DE CLASIFICACIÓN FINAL

Peso ponderado por dimensión:		
N°	**Dimensión**	**Peso**
1	Orientación Estratégica	5%
2	Claridad Organizacional	10%
3	Capacidad Productiva	20%
4	Procesos e Innovación	15%
5	Capacidad Financiera	15%
6	Recurso Humano	10%
7	Capacidad Tecnológica	15%
8	Continuidad y Reinvención	10%
9	Contexto organizacional	0%
	TOTAL	**100%**

Categorías de Resultado:

0 – 40%	**→ Nivel Inicial**
41 – 60%	**→ Nivel Básico**
61 – 80%	**→ Nivel Intermedio**
81 – 100%	**→ Alto Potencial de Escalonamiento Comercial**

Puntaje de Preguntas (0-3)

0: No cumple. La organización no cuenta con el elemento evaluado ni lo tiene identificado.
1: Identifica el elemento, pero no lo ha implementado; se encuentra contemplado dentro de su plan de trabajo a futuro.
2: Cuenta con el elemento, pero no lo aplica de manera efectiva o requiere actualización y fortalecimiento.
3: Cumple plenamente. La organización cuenta con el elemento y lo aplica de manera adecuada.
N/A: No aplica para la organización evaluada.

MATRIZ DE DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

FECHA DE APLICACIÓN:	17/03/26	**MUNICIPIO:**	Yolombo
NOMBRE EMPRESA:	Asopagroy	**CONTACTO:**	
NOMBRE DE QUIEN RECIBE LA VISITA:	Olga	**CARGO QUE DESEMPEÑA:**	Representante legal
NOMBRE QUIEN REALIZA LA EVALUACIÓN:	Juan David Tejada Avendaño	**CONTACTO:**	3136726674

CUMPLIMIENTO TOTAL	**57%**	**NIVEL DE DESARROLLO**	**Nivel Básico**

N°	Dimensión	Promedio (0-3)	Peso	% de Cumplimiento de la Dimensión	Nivel de desarrollo de la Dimensión
1	Orientación Estratégica	2	5%	67%	Nivel Intermedio
2	Claridad Organizacional	2	10%	62%	Nivel Intermedio
3	Capacidad Productiva	2	20%	59%	Nivel Básico
4	Procesos y Procedimientos	2	15%	53%	Nivel Básico
5	Capacidad Financiera	2	15%	56%	Nivel Básico
6	Desarrollo del Recurso Humano	2	10%	50%	Nivel Básico
7	Capacidad Tecnológica	1	15%	43%	Nivel Básico
8	Continuidad y Reinvención	2	10%	67%	Nivel Intermedio
9	Contexto Organizacional	0	0%	0%	Nivel Inicial

1. ORIENTACIÓN ESTRATÉGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Misión y Visión Evidencia: Documento institucional, estatutos, plan estratégico.	1. ¿La organización cuenta con misión formalmente definida y documentada?	2
	2. ¿La misión es conocida por los empleados?	2
	3. ¿Existe una visión proyectada a mínimo 3–5 años?	2
	4. ¿La visión está alineada con objetivos comerciales?	1
Plan Estratégico y Objetivos	5. ¿Existe un plan estratégico vigente?	2
	6. ¿El plan incluye metas comerciales medibles?	1
	7. ¿Se realiza seguimiento periódico a los objetivos estratégicos?	1
	La organización cuenta con plan de negocio?	1
Marca y Propuesta de Valor	8. ¿La organización tiene una marca definida?	3
	9. ¿La marca está registrada legalmente?	3
	10. ¿Cuenta con manual de identidad visual?	3
	11. ¿Tiene una propuesta de valor claramente definida?	3
	12¿La propuesta de valor responde a una necesidad específica del mercado?	2

Observaciones

2. CLARIDAD ORGANIZACIONAL

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Estructura Organizacional	13. ¿Existe organigrama formal?	2
	14. ¿Los cargos y funciones están definidos por escrito?	2
	Se implementan?	1
	15. ¿Existen comités o instancias de toma de decisiones?	2
Normativa Aplicable	16. ¿La organización cumple con requisitos legales vigentes?	1
	17. ¿Está al día en renovaciones de cámara de comercio u otros registros?	3
	18. ¿Conoce la normativa sectorial que le aplica?	2

Observaciones
Resducion de trapiches, en la actualidad hay 80 trapiches

3. CAPACIDAD PRODUCTIVA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Producción	19. ¿Se conoce la capacidad máxima instalada?	2
	20. ¿La producción es constante durante el año?	3
	21. ¿Se manejan indicadores de productividad?	2
Estudio de Mercado	22. ¿Se ha realizado estudio de mercado formal?	1
	23. ¿Se conoce el perfil del cliente objetivo?	1
	24. ¿Se analizan tendencias del sector?	1
Aliados y Recursos Claves	25. ¿Cuenta con proveedores estables?	3
	26. ¿Tiene aliados comerciales estratégicos?	1
	27. ¿Tiene identificados sus recursos clave (infraestructura, talento, insumos)?	2

Observaciones
3.200 Bolsas Semanales - La asociacion se dedica a traer clientes a los asociados, trae el bodegaje, y venta de bolsas Apay, venta de insumos y posicionar marca.

4. PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Procesos Productivos	28. ¿Los procesos están documentados?	1
	29. ¿Existen protocolos de calidad?	1
Innovación	30. ¿Se han desarrollado nuevos productos en los últimos 2 años?	3
	31. ¿Se invierte en mejora o transformación del producto?	1
Impacto Ambiental	32. ¿Se aplican prácticas sostenibles?	1
	Tienen identificados los impactos ambientales de la actividad económica que realiza?	1
Redes y Canales	34. ¿Vende en más de un canal?	2
	Cuales son los canales de comercialización con que cuenta?	2
	35. ¿Participa en ferias o ruedas de negocio?	2
	36. ¿Tiene presencia digital comercial?	2

Observaciones
Aromaticas, porcion personal, miel, Café con Apay. No se estan Pulverizando con las pulverizadoras. Se acabaron las fincas certificadas en sello verde. Se vende a tiendas en la bodega, (venta directa a tiendas) Revendedores, Clientes ocacionales, Ventas digitales, Ruedas de negocio

5. CAPACIDAD FINANCIERA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ventas y Presupuesto	37. ¿Se registran ventas mensuales?	1
	38. ¿Existe una planificación presupuestal orientada a la sostenibilidad del negocio?	2
	39. ¿Se proyectan ingresos?	2
Punto de Equilibrio y Costos	40. ¿Conoce su punto de equilibrio?	2
	41. ¿Tiene estructura de costos definida?	1
	42. ¿Diferencia costos fijos y variables?	1
Obligaciones y Contabilidad	43. ¿Está al día en obligaciones tributarias?	3
	44. ¿Cuenta con contador?	3
	45. ¿Utiliza contabilidad gerencial para decisiones?	0

Observaciones
Hoy la asociacion pierde negocios por no tener capital de trabajo. Se cuenta con un pequeño capital de trabajo para la marca Apay.

6. DESARROLLO DEL RECURSO HUMANO

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Jurídica	46. ¿Cuenta con personería jurídica vigente?	3
	47. ¿Tiene estatutos actualizados?	2
	Cuentan con asesoría jurídica?	1
Talento Humano	48. ¿Existe perfil de cargos?	1
	49. ¿Se realizan capacitaciones anuales?	3
Riesgos Laborales	50. ¿Está afiliada a ARL?	1
	Cuenta con sesoría en SG-SST?	1
	51. ¿Tiene matriz de riesgos?	0

Observaciones

7. CAPACIDAD TECNOLÓGICA

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Ofimática	52. ¿Utiliza herramientas como Excel o software administrativo?	2
	53. ¿Tiene base de datos de clientes?	2
Gestión de Proyectos	54. ¿Utiliza herramientas para planificar actividades?	0
	55. ¿Hace seguimiento a cronogramas?	1
Equipos Tecnológicos	56. ¿Cuenta con equipos adecuados para los procesos?	1
	Se encuentra familiarizado con la herramienta IA?	0
	57. ¿Tiene conectividad estable?	3

Observaciones

8. CONTINUIDAD Y REINVERSIÓN

Enfoque	Pregunta	Puntaje (0-3)
Extensión de Marca	58. ¿Ha ampliado línea de productos bajo la misma marca?	3
	59. ¿Cuenta con estrategia de posicionamiento?	2
	Se realizó inversión en los implementos de extensión de marca recibidos?	1
Presencia Comercial	60. ¿Tiene sitio web activo?	1
	61. ¿Usa redes sociales comerciales?	3
	62. ¿Hubo reinversión en los empaques?	3
	63. ¿Existe coherencia en el uso de marca?	1

Observaciones
Se realizaon Rifas con los elementos, eran muy costos para el publico, no tiene la vitrina. Hoy todavia tienen existencias y los precios de comercialización muy altos. Todavia tienen un 20% de cajas, pero tambien muy costosa para la recompra. Hoy la panela que hay esta vendida. no estan para comercializar. Cuando se entrego las bolsas se entregaron un bulto de bolsas y hoy se compran 6 bultos mensuales, mejoraron el calibre y ampliaron mas los pesos de la panela. Sacaron mas pocillos.

9. CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Preguntas abiertas	Respuesta	Puntaje (0-3)
64. Año de constitución		0
65. Número de asociados activos		0
66. Principales logros en los últimos 3 años		0
67. Principales retos actuales		0
68. Población impactada (género, ruralidad, víctimas, etc.)		0

Observaciones
Incluir criterios de mujeres y jovenes y contexto situacional de la organización