

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE		DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO
CC	6386057	JUAN CARLOS LOPEZ BUENO		Carrera 7 No 27-63	3154940970	lobujuan@yahoo.com
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL	CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO	
ÚNICA	I - Independiente			RISARALDA	PEREIRA	

DATOS DE LA PLANILLA					
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	CANTIDAD EMPLEADOS	CANTIDAD UPC
		84544654	21/05/2026	1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIÓN	TIPO PLANILLA	TOTAL NÓMINA	TOTAL A PAGAR	
2026-05	2026-05	I	\$0	\$2.749.000	

TOTALES POR SUBSISTEMAS

TOTALES SALUD													
Código EPS	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	UPC Adicional	Incapacidades		Licencia Maternidad		Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora UPC	Total a Pagar	No. Afiliados
					No. Autorización	Valor	No. Autorización	Valor					
EPS005	Sanitas EPS	800251440-6	1.125.000	0		0		0	0	0	0	1.125.000	1

TOTALES PENSIÓN												
Código AFP	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Aporte Voluntario Afiliado	Aporte Voluntario Aportante	Aporte FSP - Solidaridad	Aporte FSP - Subsistencia	Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora FSP	Total a Pagar	No. Afiliados
25-14	Colpensiones	900336004-7	1.440.000	0	0	45.000	45.000	0	0		1.530.000	1

TOTALES RIESGOS LABORALES															
Código ARL	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Incapacidades		Aportes Otros Sistemas	Valor Neto Cotización	Días Mora	Valor Mora Cotización	Subtotal Cotización	No. Radicado Saldo a Favor	Valor Saldo a Favor	Fondo Solidaridad	Total a Pagar	No. Afiliados
				No. Autorización	Valor										
14-23	Positiva Seguros	860011153-6	94.000				94.000	0	0	94.000			940	94.000	1

TOTALES CAJAS												
Código CCF	Nombre						NIT	Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados

TOTALES PARAFISCALES				
Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados
SENA				
0	0	0	0	0
ICBF				
0	0	0	0	0
ESAP				
MEN				

TOTALES POR SUBSISTEMA			
Tipo Administradora	No. Administradoras Reportadas	Valor antes de IGE, LMA, IRP y Mora	Total a Pagar
Salud	1	1.125.000	1.125.000
Pensión	1	1.530.000	1.530.000
Riesgos Laborales	1	94.000	94.000
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	3	2.749.000	2.749.000

La empresa **JUAN CARLOS LOPEZ BUENO**, identificada con **CC** número **6386057**, aportó por **JUAN CARLOS LOPEZ BUENO** identificado(a) con **CC** número **6386057** quien se encuentra registrado(a) a la fecha por concepto de aportes obligatorios al sistema General de Seguridad Social mediante la Planilla Integrada de Liquidación de aportes, el periodo de pensión de 05 - 2026 de la siguiente forma.

CODIGO	NOMBRE ADMINISTRADORA	COTIZANTE	I	N	R	E	T	A	D	A	T	T	V	S	L	S	I	L	V	A	V	C	I	CORRECCIÓN	DÍAS	IBC	TARIFA APORTE	COTIZACIÓN Y/O APORTE	FSP SOLIDARIDAD	FSP SUBSISTENCIA	PERIODO	NÚMERO DE PLANILLA	FECHA DE PAGO	EXONERADO
25-14	Administradora Colombiana de Pensiones - Colpensiones	59																						0	30	\$9,000,000	0.16000	\$1,440,000	\$45,000	\$45,000	Mayo - 2026	84544654	21/05/2026	NO
14-23	POSITIVA COMPANIA DE SEGUROS	59																						0	30	\$9,000,000	0.01044	\$94,000	\$0	\$0	Mayo - 2026	84544654	21/05/2026	NO
EPS005	Sanitas EPS	59																						0	30	\$9,000,000	0.12500	\$1,125,000	\$0	\$0	Mayo - 2026	84544654	21/05/2026	NO

PAGADA

El presente certificado se expide a los 9 días del mes Juni de 2026

Este documento está clasificado como privado por parte de Compensar Operador de Información.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN				
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Pereira, 11 junio del 2026

Señor(a)

John Edwin Cardona Marin
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.9159941
Coordinador de formación profesional y SNFT
Dirección Regional Risaralda
Pereira

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes junio del año 2026

Referencia: No CO1.PCCNTR.9159941 del año 2026.

JUAN CARLOS LOPEZ BUENO, identificado con la cédula de ciudadanía nro. **6386057 de Palmira**, en mi calidad de contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total del contrato la suma de veintitrés millones setecientos noventa y un mil ciento ochenta pesos moneda corriente (\$23.791.180 M/CTE), correspondiente a la prestación de servicios profesionales por un período de cinco (5) meses.



Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: cinco (5) pagos mensuales iguales, correspondientes al período de ejecución del contrato, por valor de cuatro millones setecientos cincuenta y ocho mil doscientos treinta y seis pesos moneda corriente (\$4.758.236 M/CTE) cada uno.

Plazo: Será hasta el 31 de Julio del 2026

Objeto: Prestar servicios profesionales como Gestor Comunitario para apoyar la articulación, acompañamiento y fortalecimiento organizacional, productivo y empresarial de asociaciones y comunidades vinculadas a la Red Nacional de Cacao.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Apoyar la articulación y el acompañamiento a asociaciones y comunidades vinculadas a la Red Nacional de Cacao, orientados al fortalecimiento organizacional y empresarial	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026:</p> <p>1.Participo de la reunión con el aliado de la UTP para fortalecer la alianza con la asociación ASOCACAO.</p> <p>2.Informe del Plan de Trabajo de Abril, mayo 2026 desde el rol gestor comunitario de acuerdo con lo establecido en el formato por objetivo de metas, ella es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demandas territoriales, diario de campo, diagnostico, fotografías, videos, lista de asistencia. • Formulación de un plan de inversión por rol. • Documento que mencione la gestión de alianzas institucionales. • Documento de trabajo para la ejecución de actividades en campo. 	<p>PDF formato de acta GOR-F-084. Anexo1</p> <p>Información registra en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO-Carpeta fotografía. Carpeta Juan Carlos Lopez B.</p> <p>Información registrada en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO- Carpeta Seguimiento-Mapa.</p> <p>PDF Matriz de aliados del sector cacaotero. Anexo 2</p> <p>Información de los diarios de campo registrada en ONE DRIVE -Carpeta Diario de Campo o carpeta Juan Carlos Lopez B.</p>



		<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico sobre que productores cuentan como modelo de negocio o unidad de negocio. • Gestión con el acompañamiento del SENA para procesos de INVIMA. • Documento guía sobre el diagnóstico administrativo y financiero por asociación y productores. • Documento que permita al productor alcanzar modelos de negocio virtuales y de punto de venta físico. • Encuentros virtuales para la generación de un proyecto sobre las rutas de cacao. <p>4. Informe de las carpetas con informes mensuales marzo, abril, mayo 2026 las cuales contiene los formatos GC, GF, Evidencias del 1 al 10, Evidencias 11 al 30 con su respectiva registro fotográfico y lista de asistencias desde marzo hasta junio del 2026.</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026.</p> <p>1. Participare de la reunión con el aliado de la UTP de los entregables del proyecto red nacional de cacao en el área de gestión empresarial</p> <p>2. Informare del Plan de Trabajo de junio 2026 desde el rol gestor comunitario de acuerdo con lo establecido en el formato por objetivo de metas, ella es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demandas territoriales, diario de campo, diagnostico, 	<p>PDF borrador Guía modelo de negocios Anexo 3</p> <p>PDF Acta informativo de la ruta para obtener el INVIMA por el gestor comunitario de Quindío. Anexo 4</p> <p>PDF borrador modelo administrativo y financiero con los formatos aplicar en la asociación. Anexo 5</p> <p>PDF borrador modelo de canales de comercialización. Anexo 6</p> <p>PDF modelo de cómo construir la ruta de cacao. Anexo 7</p> <p>Informe registrado en ONE DRIVE -RED NACIONAL DE CACAO, carpeta Juan Carlos Lopez B-Risaralda</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084, Lista de asistencia-Fotos</p> <p>Información registra en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE</p>
--	--	--	---



		<p>fotografías, videos, lista de asistencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formulación de un plan de inversión por rol. • Documento de trabajo para la ejecución de actividades en campo. • Diagnóstico sobre que productores cuentan como modelo de negocio o unidad de negocio. • Documento guía sobre el diagnostico administrativo y financiero por asociación y productores. • Documento que permita al productor alcanzar modelos de negocio virtuales y de punto de venta físico. • Encuentros virtuales para la generación de un proyecto sobre las rutas de cacao. <p>3. Informare de la carpeta junio del 2026 con informes mensuales las cuales contiene los formatos GC, GF, Evidencias del 1 al 10, Evidencias 11 al 30 con su respectiva registro fotográfico y lista de asistencias.</p>	<p>CACAO-Carpeta fotografía. Carpeta Juan Carlos Lopez B.</p> <p>Información registrada en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO- Carpeta Seguimiento-Mapa.</p> <p>Información de los diarios de campo registrada en ONE DRIVE -Carpeta Diario de Campo o carpeta Juan Carlos Lopez B.</p> <p>PDF guía modelo de negocios</p> <p>PDF modelo administrativo y financiero con los formatos aplicar en la asociación.</p> <p>PDF modelo de canales de comercialización.</p> <p>PDF modelo de cómo construir la ruta de cacao.</p> <p>Información registrada en ONE DRIVE -RED NACIONAL DE CACAO, carpeta Juan Carlos Lopez B-Risaralda</p>
2	<p>Implementar estrategias de gestión empresarial comunitaria que contribuyan a la</p>	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026:</p> <p>1. Informe de los diarios de campos que he realizado a la fecha son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Municipio de Marsella- 	



	<p>mejora de la productividad y competitividad del sector cacaotero.</p>	<p>Asociación ACAMIRAM el día 15 de abril del 2026, participaron 10 asociados, los compromisos definir predio y diagnostico administrativo y financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Municipio de Quinchía asociación ASOCACAO el día 20 de abril del 2026, participaron 34 asociados, los compromisos, diagnostico administrativo y financiero. • Municipio de Quinchía asociación ASOCACAO el día 23 de mayo del 2026, participaron 14 asociados, los compromisos, fortalecer el modelo de negocios en la transformación de costos. • Municipio de Marsella-Asociación ACAMIRAM el día 24 de mayo del 2026, participaron 18 asociados, los compromisos transferir el conocimiento en el manejo de los costos en postcosecha. • Municipio de Quinchía asociación ASOCACAO el día 06 de junio del 2026, participaron 40 asociados, los compromisos, socializar los formatos administrativo, financiero de la gestión empresarial <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026:</p> <p>1.Participare de la reunión de equipo de los gestores comunitarios para socializar los entregables de gestión empresarial de las regionales de Quindío, Risaralda, Caldas y Antioquia.</p>	<p>Información registra en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO-Carpeta fotografía. Carpeta Juan Carlos Lopez B-Diarios de Campo.</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084.</p>
--	--	--	---



		2. Informe de los diarios de campos que se trabajen con las asaciones ACAMIRAM y ASOCACAO.	Información registra en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO-Carpeta fotografía. Carpeta Juan Carlos Lopez B-Diarios de Campo
3	Acompañar procesos de asociatividad y encadenamientos productivos, fortaleciendo la integración entre productores, organizaciones y actores del entorno productivo.	<p>Acciones proyectadas del 1 al 10 de junio del 2026.</p> <p>1. Participe de la asamblea de la asociación ASOCACAO.</p> <p>2. Informe del cuadro en Excel del seguimiento a productores de las asaciones ACAMIRAM y ASOCACAO en los meses de abril, mayo y junio del 2026 con un total de 116 asociados</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026.</p> <p>1. Participe de la reunión con la junta de las asociaciones ACAMIRAM y ASOCACAO de la guía de canales de comercialización.</p> <p>2. Informare del cuadro en Excel del seguimiento a productores de las asaciones ACAMIRAM y ASOCACAO</p>	<p>PDF Diario de Campo-Quinchía. Anexo 8</p> <p>Información registrada en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO-carpeta seguimiento-productores atendido. Anexo 9</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084 y lista de asistencia</p> <p>Información registrada en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO-carpeta seguimiento-productores atendido</p>
4	Brindar acompañamiento técnico y metodológico para el fortalecimiento de capacidades administrativas, productivas y comerciales de las organizaciones beneficiarias.	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026.</p> <p>1. Participe de la reunión del manejo de los formatos administrativos y financieros del gestor empresarial comunitario y de campesino a campesina para la transferencia de fortalecimiento de las organizaciones beneficiarias.</p> <p>2. Informe de los logros como profesional realizados en conjunto con las asaciones ACAMIRAM y ASOCACAO, la elaboración de formatos financieros para el manejo</p>	<p>PDF formato de acta GOR-F-084. Anexo 10</p> <p>PDF Excel formatos financieros para el manejo de la información de la asociación Anexo 11</p>



		<p>de trazabilidad de la información de la asociación.</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026. 1. Participe de la reunión con la junta de las asociaciones ACAMIRAM y ASOCACAO de la guía modelo administrativo y financiero.</p>	<p>PDF formato de acta GOR-F-084</p>
5	<p>Apoyar la transferencia de conocimientos y capacidades en gestión empresarial, buenas prácticas productivas y sostenibilidad socioeconómica.</p>	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026: 1. Participe de la reunión con el ingeniero agrónomo sobre la socialización de generar ingresos sostenibles con la venta de plántulas de cacao. 2. Participe de la reunión con la emprendedora Maria Eucaris Zuluaga y Diana Albeny Zuluaga del modelo de negocios de Chocolate la Miranda.</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026. 1. Participe de la entrega de los documentos que exige el rol de gestor comunitario, modelo operativo de gestión empresarial comunitario, modelo de canales de comercialización y modelo de negocios o unidad de negocio para las asaciones ACAMIRAM y ASOCACAO.</p>	<p>PDF formato de acta GOR-F-084. Anexo12</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084. Anexo 13</p> <p>PDF de los modelos de formatos modelo operativo de gestión empresarial comunitario, modelo de canales de comercialización y modelo de negocios o unidad de negocio.</p>
6	<p>Realizar seguimiento a las actividades desarrolladas, verificando el cumplimiento de metas, resultados e indicadores establecidos en el marco del proyecto.</p>	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026: 1. Participe de la reunión de seguimiento de la red nacional de cacao. 2. Participe de la reunión de equipos gestores comunitarios para el seguimiento de los entregables del proyecto del nacional de cacao en el área de gestión empresarial. 3. Informe de los aportes como rol gestor comunitario del proyecto red</p>	<p>PDF formato de acta GOR-F-084 y lista de asistencia Anexo14</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084. Anexo 15</p>



		<p>nacional de cacao de acuerdo en los planes de trabajo de los meses de abril, mayo del 2026 de cada una de las actividades realizadas en las diferentes asaciones ACAMIRAM y ASOCACAO y que se consignaron en los diferentes diarios de campo como se puede ver de manera mas ilustrada en este informe en la actividad 1 y 2.</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026: 1.Participare de las reuniones de seguimiento del programa de Red nacional de cacao.</p>	<p>Información registrada en el ONE DRIVE -RED NACIONAL DE CACAO- Carpeta Juan Carlos Lopez-Plan de trabajo - Diario de campo.</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084 y lista de asistencia</p>
7	<p>Apoyar técnica y administrativamente a la Supervisión de contratos, que comprende, como mínimo, elaborar y entregar informes de avance con el detalle de las actividades realizadas; suministrar las evidencias documentales y realizar el cargue oportuno en el repositorio que designe la Supervisión; atender los requerimientos e instrucciones del Supervisor , y proveer la información que le sea solicitada dentro de los términos de ley; así como preparar los</p>	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026: 1. Participe de la reunión Equipo de Nodo de la Red Nacional de cacao Regional Risaralda, seguimiento de mayo 2026 y plan de trabajo junio 2026</p> <p>2.Elabore informe de actividades correspondiente al mes de mayo de acuerdo con las orientaciones del equipo articulador del Quindío y cargue evidencias en la carpeta del contrato.</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026. 1.Participare de las reuniones programadas por el supervisor del contrato</p>	<p>PDF formato de acta GOR-F-084, lista de asistencia y registro fotográfico. Anexo 16</p> <p>https://drive.google.com/drive/folder/1°4YZaaJvGlfZ2A46FjALIZNU-yoWVPd-¿usp=sharing</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084 y lista de asistencia</p>



	<p>insumos necesarios para actas, certificaciones de cumplimiento, reportes y demás documentos requeridos para los trámites de pago y para el expediente contractual, de acuerdo a su perfil, idoneidad, experticia y/o experiencia</p>		
8	<p>Y las demás requeridas para el cumplimiento del objeto contractual</p>	<p>Acciones Realizadas del 1 al 10 de junio 2026: 1. Ingrese ONE DRIVE el registro fotográfico de las visitas de mayo y junio del 2026</p> <p>Acciones proyectadas del 11 al 30 de junio del 2026: 1. Participare del documento de la ruta de cacao y escuela nacional del cacao.</p>	<p>Información registrada en el ONE DRIVE-RED NACIONAL DE CACAO-carpeta FOTOGRAFIA.</p> <p>PDF formato de acta GOR-F-084 y lista de asistencia</p>

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1	39726	Quinchía-Marsella	23-05-2026	24-05-2026
2	41126	Quinchía	06-06-2026	06-06-2026

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la



planilla de seguridad social y parafiscal nro. planilla de seguridad social y parafiscal nro. No.84544654 de la planilla operador compensar mi planilla referente al mes de mayo del 2026.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read "J. C. Lopez B.", is written over a horizontal line.

JUAN CARLOS LOPEZ BUENO
Contratista
C.C. No. 6.386.057 de Palmira- Valle

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Jhon Edwin Cardona Marin", is written over a horizontal line.

JHON EDWIN CARDONA MARIN
Supervisor Contrato CO1.PCCNTR.9159941 del año 2026
Profesional Grado 04



ACTA No. 067			
RED NACIONAL DEL CACAO			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Alianzas de trabajo en articulación con UTP			
CIUDAD Y FECHA:	Pereira, junio 2-2026	HORA INICIO: 4:30 p.m.	HORA FIN: 6: 00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE:	Sala de Juntas APE	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: RISARALDA	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:			
<ul style="list-style-type: none"> • Socialización objetivo de la jornada en Quinchía • Definición de metodología de trabajo (social y organizativa) • Análisis encuesta sociofamiliar • Revisión del modelo de gobernanza de la asociación • Fortalecimiento del componente comunitario y empresarial • Articulación interinstitucional (SENA – UTP – Gobernación) • Organización logística salida de campo 6 de junio 			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:			
Fortalecer la articulación interinstitucional y definir la metodología y actividades a desarrollar en la salida de campo del 6 de junio en el municipio de Quinchía, orientadas al fortalecimiento asociativo, social y empresarial de la asociación ASOCAO Quinchía.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Se realiza reunión de trabajo con la profesional Alexandra Londoño de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Tecnológica de Pereira, con el propósito de fortalecer alianzas y coordinar acciones conjuntas en el municipio de Quinchía.			
Durante el encuentro se planean las actividades a desarrollar en la salida de campo del 6 de junio con la asociación ASOCAO Quinchía , definiendo la siguiente metodología:			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Componente social: <ul style="list-style-type: none"> ○ Socialización de la encuesta de análisis sociofamiliar. ○ Identificación de problemáticas que afectan el bienestar y calidad de vida de los asociados, comparando condiciones antes y después de la producción de cacao. ○ Se propone evaluar la implementación de un modelo de empalme generacional, dirigido a población entre 8 y 18 años. ○ Se realizará diagnóstico inicial de esta población para estructurar la estrategia “Chocolateritos”, proyectada para el mes de julio. 			



2. Componente organizativo:

- Análisis del modelo de gobernanza de la Junta Directiva.
- Conformación de grupos de trabajo para identificar aspectos positivos y oportunidades de mejora del funcionamiento asociativo.
- Socialización en plenaria de los hallazgos y reflexión colectiva.

3. Componente comunitario y empresarial:

- Análisis de modelos de negocio en el sistema productivo del cacao.
- Identificación de oportunidades en cosecha, poscosecha y transformación.
- Revisión de organización de equipos de trabajo y formatos para registros administrativos y financieros.

Se contará con el acompañamiento del profesional **Edwin Calderón**, quien aportará en el análisis del modelo de negocio y uso de equipos de transformación.

Finalmente, se confirma la salida de campo el **6 de junio a las 6:00 a.m. desde Pereira**, con la participación del equipo SENA, UTP y Gobernación

CONCLUSIONES

- Se consolida la articulación entre SENA, UTP y Gobernación para el fortalecimiento del sector cacaoero en Quinchía.
- Se define una metodología integral que articula los componentes social, organizativo y empresarial.
- Se prioriza el análisis sociofamiliar como base para la toma de decisiones del proceso asociativo.
- Se proyecta la implementación de una estrategia de empalme generacional para jóvenes rurales.
- Se establece una agenda clara y estructurada para la salida de campo del 6 de junio.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar salida de campo en Quinchía	6 junio	Equipo SENA / UTP / Gobernación	Asistencia
Aplicar y socializar encuesta sociofamiliar	6 junio	Equipo social	Asistencia
Realizar diagnóstico población 8–18 años	Junio	Equipo social / UTP	Asistencia
Elaborar propuesta estrategia “Chocolategritos”	Julio	Equipo social y comunitario	Asistencia



Ejecutar análisis modelo de gobernanza	6 junio	Equipo social	Asistencia
Desarrollar taller de modelo de negocio	6 junio	Equipo social y comunitario	Asistencia
Sistematizar resultados de la jornada	Junio	Equipo social y comunitario	Asistencia

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Vannesa Aristizábal Hincapié	Gestora Social	Si	na	asistencia
Alexandra Londoño	UTP-Escuela Ciencias Agrarias	si	na	asistencia
Juan Carlos López	Gestor Comunitario	Si	na	asistencia
Héctor Ríos	Ing. Agronómico	Si	na	asistencia
Gloria Patricia Loiza	Campesina	Si	na	asistencia

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Anexo 2

MATRIZ DE ALIADOS DEL SECTOR CACAOTERO					
Nombre del aliado	Tipo de aliado	Teléfono	Correo	Misión	Rol estratégico en la alianza
Compañía Nacional de Chocolates S.A.S	Empresarial / Comprador anclado	01 8000 522 121	Contacto via formulario institucional	Generar valor brindando calidad de vida al consumidor con marcas reconocidas, innovación y compromiso con el desarrollo sostenible de la cadena cacao-chocolate.	Compra de cacao, programas de fomento agrícola y encadenamientos productivos.
SENA	Formación / Innovación	+57 1 5461500	Contacto institucional via portal SENA	Invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos mediante formación profesional integral.	Formación técnica, tecnológica y apoyo a procesos de calidad y transformación del cacao.
FEPCACAO	Institucional / Comercial	+57 1 3273000 ext. 308	presidencia@fedecacao.com.co	Contribuir a la estabilidad de los ingresos de los productores de cacao mediante mecanismos de compensación de precios.	Estabilización de ingresos y apoyo a la comercialización.
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR	Gobierno nacional	+57 1 3341199	contactenos@minagricultura.gov.co	Formular, coordinar y ejecutar la política agropecuaria y rural del país para mejorar la competitividad y el desarrollo del sector rural.	Definición de política pública, fomento productivo y apoyo a proyectos de cacao
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MINCIT	Gobierno nacional	+57 1 6067676	contactenos@mincit.gov.co	Promover el desarrollo económico mediante el fortalecimiento empresarial, el comercio y la industria, impulsando cadenas de valor exportadoras.	Acceso a mercados, competitividad y transformación del cacao
Unidad de Planificación Rural Agropecuaria – UPRA	Institucional	+57 1 3303000	atencionalciudadano@upra.gov.co	Orientar la planificación del desarrollo agropecuario mediante el ordenamiento productivo y territorial.	Planificación territorial y priorización productiva del cacao
Agencia de Desarrollo Rural – ADR	Institucional	+57 1 5953525	info@adr.gov.co	Ejecutar programas y proyectos de desarrollo rural integral con enfoque territorial.	Cofinanciación y fortalecimiento empresarial de asociaciones cacaoteras
AGROSAVIA	Institucional	+57 1 4227300	contacto@agrosavia.co	Generar soluciones de conocimiento y tecnología para el sector agropecuario colombiano.	Investigación, innovación y transferencia tecnológica en cacao
Federación Nacional de Cacaoteros – FEDECACAO	Gremio	+57 1 3273000	presidencia@fedecacao.com.co	Representar y defender los intereses de los cacaocultores colombianos promoviendo su desarrollo integral.	Articulación gremial, asistencia técnica y comercialización
Mesa Nacional Cacaotera	Gremio	No aplica	mesanacionalcacaotera@gmail.com	Representar y ejercer vocería de los productores de cacao ante el Estado.	Incidencia política y representación sectorial
Red Cacaotera de Colombia – ALCACAO	Gremio / Red asociativa	+57 3007709418	gabriela.ortegon@redcacaotera.com.co	Fortalecer la comercialización y el posicionamiento de los cacaos especiales producidos por organizaciones asociadas.	Acceso a mercados especializados y fortalecimiento asociativo
Organización Internacional del Cacao (ICCO)	Organismo intergubernamental (ONU)	+225 27 20 22 0020	icco@icco.org	Promover la cooperación internacional en la economía mundial del cacao y apoyar el desarrollo sostenible de la cadena de valor mediante el Convenio Internacional del Cacao.	Marco institucional global que facilita cooperación técnica, proyectos y posicionamiento internacional del cacao colombiano
World Cocoa Foundation (WCF)	Fundación internacional público-privada	+1 202 737 7870	info@worldcocoafoundation.org	Unir empresas, gobiernos y socios para asegurar un suministro de cacao sostenible, resiliente y trazable a nivel global.	Plataforma global para alianzas territoriales, sostenibilidad, trazabilidad y cero deforestación
International Trade Centre (ITC)	Agencia internacional ONU-OMC	+41 22 730 0111	itcreg@intracen.org	Apoyar a pequeñas organizaciones productivas para acceder al comercio internacional sostenible e inclusivo.	Fortalecimiento comercial, acceso a mercados y estándares internacionales de sostenibilidad
Swisscontact	Fundación internacional de cooperación	No aplica	info@swisscontact.org	Promover el desarrollo económico sostenible mediante alianzas público privadas y fortalecimiento de cadenas de valor.	Asistencia técnica, trazabilidad, sostenibilidad y cumplimiento normativo internacional
Fairtrade International	Sistema internacional de certificación	No aplica	info@fairtrade.net	Promover condiciones comerciales justas mediante estándares, certificación y primas sociales para productores.	Acceso a mercados con valor agregado, precios justos y fortalecimiento organizativo
International Cocoa Initiative (ICI)	Fundación internacional multiactor	No aplica	info@cocoainitiative.org	Proteger los derechos humanos y erradicar el trabajo infantil y forzoso en la cadena mundial del cacao.	Complemento social y reputacional para cumplimiento de estándares internacionales
Gobernación de Risaralda – Secretaría de Desarrollo Agropecuario	Institución gubernamental (nivel departamental)	+57 606 339 8300	contactenos@risaralda.gov.co	Dirigir políticas públicas para el desarrollo agropecuario sostenible y el fortalecimiento de cadenas productivas estratégicas como el cacao.	Cofinanciación de proyectos, asistencia técnica y fortalecimiento productivo del cacao
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de Risaralda	Institución gubernamental (nivel departamental)	+57 606 339 8300	desarrollo.economico@risaralda.gov.co	Impulsar el desarrollo económico territorial y la competitividad de los sectores productivos.	Apoyo a emprendimientos, valor agregado y acceso a mercados para productos de cacao
Universidad Tecnológica de Pereira – UTP	Universidad pública	+57 606 313 7300	comunicaciones@utp.edu.co	Generar y transferir conocimiento científico y tecnológico para el desarrollo regional y nacional.	Investigación aplicada, formación y extensión en la cadena de cacao
Centro de Desarrollo Tecnológico Agroindustrial – CDTA (UTP)	Centro tecnológico universitario	+57 606 313 7300	cdta@utp.edu.co	Impulsar la transformación productiva agroindustrial mediante innovación y tecnología.	Transformación de cacao, desarrollo de productos, calidad y acceso a mercados
Universidad Católica de Pereira – UCP	Universidad privada	+57 606 312 4000	info@ucp.edu.co	Aportar al desarrollo regional a través de formación, investigación y proyección social.	Formación empresarial y apoyo a procesos sociales y asociativos rurales
Cámara de Comercio de Pereira por Risaralda	Gremio empresarial	+57 606 340 3030	servicioalcliente@camarapereira.org.co	Fortalecer el tejido empresarial y el desarrollo económico, social y cultural de la región.	Formalización, fortalecimiento comercial e internacionalización del cacao
Comité Intergremial de Risaralda	Gremio / articulador regional	No aplica	info@intergremialrisaralda.org	Articular gremios, universidades y sector público privado para el desarrollo del departamento.	Espacio de articulación público privada para agendas productivas como el cacao
Alcaldía de Pereira	Gobierno local	+57 606 324 8300	contactenos@pereira.gov.co	Promover el desarrollo económico, social y rural del municipio.	Apoyo a emprendimientos y encadenamientos agroindustriales
Alcaldía de Dosquebradas	Gobierno local	+57 606 340 1035	contactenos@dosquebradas.gov.co	Impulsar el desarrollo productivo y social del municipio.	Apoyo a transformación y comercialización de cacao
Alcaldías de Marsella, Belén de Umbría, Quinchía, Santuario y Pueblo Rico	Gobiernos locales	Canal municipal	Secretarías de Desarrollo Rural	Fortalecer economías rurales y cadenas productivas locales.	Identificación de productores, apoyo a asociaciones y cofinanciación local

MODELO DE NEGOCIO – ASOCACAO QUINCHÍA

1. Información general de la asociación

Nombre de la organización: ASOCACAO QUINCHÍA

Marca comercial: ASOCACAO QUINCHÍA (por definir estrategia de branding)

Fecha de constitución: No disponible

Número de asociados: No disponible

NIT: No disponible

Ubicación geográfica:

Municipio de Quinchía, departamento de Risaralda, Colombia

Registro INVIMA: No disponible (requerido especialmente para productos transformados como chocolate)

2. Historia de creación y evolución

La Asociación **ASOCACAO QUINCHÍA** surge como una iniciativa de pequeños productores del municipio de Quinchía, con el objetivo de fortalecer la producción de cacao como alternativa económica sostenible frente a otros cultivos tradicionales. Su creación responde a la necesidad de organizar la oferta productiva, mejorar el poder de negociación y garantizar condiciones más justas de comercialización para sus asociados.

En sus inicios, la asociación se centró en la producción primaria y comercialización de cacao en grano seco, enfrentando retos como la falta de estandarización en los procesos de fermentación y secado, baja capacidad organizativa y dependencia de intermediarios.

Con el tiempo, ASOCACAO QUINCHÍA ha evolucionado hacia un modelo más estructurado, fortaleciendo sus capacidades técnicas, mejorando prácticas agrícolas y avanzando en la calidad del producto, especialmente en cacao fino de aroma. Actualmente, la asociación se encuentra en una fase de transición hacia la transformación agroindustrial, impulsada por la implementación de nuevos equipos que permitirán diversificar su portafolio y capturar mayor valor en la cadena productiva.

3. Líneas estratégicas del modelo de negocio

3.1 Línea de productos

Productos actuales:

Cacao en grano seco

Cacao fermentado y clasificado por calidad

Justificación:

Base de la cadena productiva

Baja inversión requerida

Generación rápida de liquidez

Demanda constante

Productos proyectados (con transformación):

Chocolate de mesa

Chocolate artesanal

Chocolates con identidad territorial

Subproductos (nibs, derivados para consumo directo)

Enfoque estratégico:

Desarrollo de productos con valor agregado

Posicionamiento del cacao de Quinchía como producto de origen

Productos más rentables:

Chocolate transformado (artesanal/premium)

Mayor margen de ganancia

Permite desarrollo de marca propia

Aprovecha el cacao fino de aroma

3.2 Estrategia de mercadeo

Canales actuales:

Intermediarios locales y regionales

Compradores mayoristas

Acopiadores

Participación en ferias locales

Tipo de publicidad:

Publicidad limitada

Participación en ferias y eventos

Promoción boca a boca

Presencia incipiente en redes sociales

Frecuencia de ventas:

Mensual o quincenal

Dependiente de cosechas

Ventas ocasionales por necesidades de liquidez

Origen del producto:

Principalmente de los asociados

Complementado ocasionalmente con terceros

3.3 Definición de mercados

Situación actual:

Alta intermediación

Baja venta directa

Dependencia de pocos compradores

Riesgos:

Menor margen de ganancia

Vulnerabilidad a cambios de precio

Bajo poder de negociación

Mercados objetivo:

Mercado nacional:

Chocolaterías artesanales

Tiendas especializadas

Mercados institucionales

Turismo gastronómico

Mercado internacional:

Exportación de cacao fino de aroma

Mercados premium (orgánico, fair trade)

Compradores especializados en origen

4. Información financiera (referencial)

Ventas mensuales/anuales: No disponible

Costos de producción: No disponible

Gastos operativos: No disponible

Estructura estimada:

Costos: producción, recolección, fermentación y secado

Gastos: administración, transporte, comercialización

5. Estrategia para el crecimiento futuro

5.1 Fortalecimiento productivo

Estandarización de fermentación y secado

Mejora continua de la calidad

Implementación de certificaciones

(orgánico, sostenible, comercio justo)

5.2 Transformación agroindustrial

Uso de equipos disponibles

Desarrollo de derivados

Creación de marca propia

5.3 Estrategia de mercadeo

Posicionamiento del cacao como producto de origen

Participación en ferias

Uso de canales digitales

5.4 Diversificación de mercados

Reducción de intermediarios

Acceso a mercados directos

Apertura a exportación

5.5 Fortalecimiento organizacional

Mejora de gobernanza

Planificación productiva

Consolidación de oferta

ASOCACAO QUINCHÍA presenta un alto potencial de desarrollo al transitar de un modelo tradicional basado en materia prima hacia un modelo agroindustrial con valor agregado.

El éxito dependerá de:

La calidad del producto

La transformación y diferenciación

El acceso a mercados especializados

El enfoque estratégico debe estar orientado a:

Integrar la cadena de valor

Mejorar los ingresos de los asociados

Posicionar el cacao de Quinchía en mercados nacionales e internacionales



ACTA No.			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Ruta de INVIMA para visita en campo			
CIUDAD Y FECHA:	14-04-2026	HORA INICIO:2 pm	HORA FIN: 3 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Sala de Emprendimiento	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:			
1. La ruta para obtener el Invima 2. Definir con las asociaciones los asociados interesados en el certificado			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Conocer los requisitos de INVIMA para informe a las asociaciones y asociados como se puede obtener el certificado.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
<p>1. El gestor comunitario de la Regional Quindío, Jesús Alberto Martínez Hernández, participó en una reunión de articulación con la entidad INVIMA, en la cual se socializó información clave y se entregaron formatos y orientaciones técnicas que deben ser tenidas en cuenta al momento de asesorar a las asociaciones y asociados interesados en obtener certificación sanitaria.</p> <p>En este espacio se explicó que, para los productos de cacao, la ruta INVIMA comprende los siguientes pasos:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) definir si el producto corresponde a cacao en grano (el cual no requiere INVIMA) o a un producto transformado como chocolate, pasta o cocoa; (2) habilitar el establecimiento de transformación, garantizando concepto sanitario favorable y el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM); (3) realizar ante INVIMA el trámite correspondiente de notificación, permiso o registro sanitario, de acuerdo con el nivel de riesgo del producto; (4) cumplir con los requisitos de etiquetado obligatorio; y (5) mantener el cumplimiento sanitario bajo los procesos de vigilancia y control, con el fin de comercializar legalmente. <p>2. En las visitas de seguimiento realizadas en territorio a las asociaciones ASOCACAO y ACAMIRAM, se evidenció que, frente al tema de INVIMA, la asociación ASOCACAO cuenta actualmente con registro sanitario vigente, mientras que ACAMIRAM, como asociación, no dispone del certificado y, en el momento, no manifiesta interés en adelantar dicho trámite. No obstante, se identificó que una de sus asociadas, Diana Zuluaga, sí cuenta con</p>			

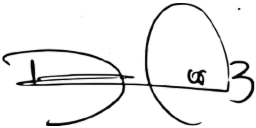


certificación INVIMA, lo cual representa una experiencia de referencia para futuros procesos asociativos.

CONCLUSIONES

1. El gestor comunitario Jesus Alberto Martinez H, nos compartió los formatos que debemos tener en cuenta en caso de que alguna asociación o asociado este interesado en el certificado sanitario.
2. Se definirá con las asaciones se nos permiten en darle una charla sobre la certificación sanitaria de INVIMA

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Transferencia de certificado de INVIMA	Mayo 2026	Gestor Comunitario	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Juan Carlos Lopez Bueno	SENA	SI	N/A	



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

Modelo Administrativo y Financiero para Productores de Cacao en Risaralda

1. Introducción

El cultivo de cacao representa una actividad económica estratégica para los productores agrícolas de Risaralda. Sin embargo, gran parte de ellos enfrenta dificultades en la **planeación, organización, dirección y control** de sus procesos. La falta de herramientas administrativas y financieras limita la rentabilidad y sostenibilidad del negocio. Por ello, se propone un modelo integral que optimice recursos, mejore la eficiencia productiva y garantice la viabilidad a largo plazo.

2. Importancia de un modelo administrativo y financiero

2.1 Organización y control

- Definir y delegar responsabilidades.
- Crear procesos claros.
- Optimizar la productividad.

2.2 Toma de decisiones informadas

- Evaluar viabilidad y rentabilidad.
- Identificar gastos innecesarios.
- Planificar inversiones.

2.3 Acceso a financiamiento

- Créditos bancarios.
- Apoyo gubernamental y ONG.
- Proyectos de desarrollo rural.

2.4 Sostenibilidad del negocio

- Planeación a mediano y largo plazo.
- Manejo adecuado del flujo de caja.
- Diversificación de ingresos.

2.5 Mejora en la comercialización

- Negociar mejores precios.
- Ampliar mercados rentables.
- Minimizar riesgos de pérdidas.

3. Modelo administrativo y financiero propuesto

3.1 Componente administrativo

- **Planeación:** objetivos productivos, programación de labores, presupuesto anual.
- **Organización:** distribución de tareas, definición de roles.
- **Dirección:** supervisión, capacitación, buenas prácticas agrícolas.
- **Control:** seguimiento de producción, evaluación de metas, registros.

3.2 Componente financiero

- **Registro de costos:** fijos (herramientas, infraestructura) y variables (insumos, mano de obra).
- **Registro de ingresos:** ventas de cacao y subproductos.
- **Flujo de caja:** entradas, salidas y saldo mensual.
- **Análisis de rentabilidad:** costo por kilo, precio de venta, margen de ganancia.
- **Ahorro e inversión:** fondo de emergencias, reinversión, mejoras tecnológicas.

4. Estructura práctica del modelo

Herramientas recomendadas

1. **Registro digital:** gastos, producción, ventas.
2. **Formato de flujo de caja mensual:** ingresos, gastos, saldo.
3. **Formato de costos de producción:** mano de obra, fertilizantes, insumos.

5. Beneficios del modelo

- Mayor control del negocio.
- Incremento de la rentabilidad.
- Reducción de pérdidas.
- Mejor acceso a mercados y financiamiento.
- Profesionalización del productor.

6. Conclusión

La implementación de este modelo fortalece la capacidad de los productores para tomar decisiones estratégicas, mejora la competitividad y asegura la sostenibilidad del negocio cacaotero. Se convierte en una herramienta clave para transformar la producción tradicional en un **negocio agrícola rentable** y sostenible.

7. Recomendaciones finales

- El **equipo técnico del SENA** debe apoyar la construcción y adaptación del modelo.
- Socializar y capacitar a los productores en su uso.
- Ajustar las herramientas al nivel cultural, educativo y tecnológico de cada comunidad.

Este modelo puede servir como guía práctica para que los productores de cacao en Risaralda fortalezcan su gestión administrativa y financiera.

Formatos propuestos para trabajar con los asociados, ellos son:

Formato de Flujo de caja Mensual.

Asociacion :			
NIT			
Flujo de caja Mensual			
Mes	Ingresos	Gastos	Saldo
Enero			0
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
TOTAL	0	0	0

Formato de Costos de Transformación.

Asociacion			
NIT			
Formatos de Costos transformacion			
Nombre Producto	Chocolate mesa 125 Gramos		
Componente	Cantidad	Precio Unitario del gramo	Costo Total (cantidad * precio unitario gramo)
Costos Directos			
Cacao en grano 40 g			0
Azucar 30g			0
Leche en Polvo 20g			0
Manteca de cacao 25g			0
Embalaje (papel + caja) Unidad			0
Mano de obra directa: minutos			0
Energía y servicios Unidad			0
Otros			0
Total Costo directo			0
Costos indirectos			
Adminstracion y logística : 10% del costo Directo			0
Trasnorte y distribucion : 7% del costo directo			0
Otros			0
Total Costos Indirectos			0

Formato de Costos de producción en cosecha.

Asociacion			
NIT			
Formatos de Costos cosecha			
Nombre Producto	Materia vegetal 1 Unidad		
Componente	Cantidad	Precio Unitario del gramo	Costo Total (cantidad * precio unitario gramo)
Costos Directos			
Semilla de Cacao: 1 unidad			0
Sustrato (mezcla tierra negra+ arena +abono organico) 1 Kilo			0
Bolsa Plastica : 1 Unidad			0
Agua y Riego 1 mes			0
Fertilizante (aplicación inicial) 20 gm			0
Mano de obra (siembra + cuidado iniciales) Minutos			0
Control Fitosanitario (fungicida preventivo) unidad			0
Energía y servicios : unidad			0
Otros			0
Total Costo directo			0
Costos indirectos			
Herramientas basicas (pala,regadera, bandejas) 1 KIT			0
Infraestructura(Sombrio, mesa, malla)			0
Otros			0
Total Costos Indirectos			0
Total costo total Plantula			0

Formatos de control de Actividades.

Asociacion				
NIT				
Control de Actividades				
Mes				
Fecha	Actividad	Responsable	Fecha programada	Estado (Pendiente/Realizada)
	Siembra			
	Poda			
	Cosecha			

Formato de análisis de Rentabilidad.

Asociacion :			
NIT			
Analisis de Rentabilidad			
Mes	Precio de venta	Costo de produccion	Margen de Ganacias
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
Total del año	0	0	0
Total Promedio del año	0	0	0

GUIA ESTRATEGIA COMERCIAL

Estrategia comercial paso a paso con valor agregado para las asociaciones de cacao **ASOCACAO (Quinchía)** y **ACAMIRAM (Marsella)**, integrando marca propia y acceso a diferentes mercados:

Paso 1: Fortalecimiento de la Producción

- **Buenas prácticas agrícolas:** Implementar protocolos de calidad (fermentación controlada, secado estandarizado).
- **Certificaciones:** Buscar sellos como **Orgánico**, **Fairtrade**, o **Rainforest Alliance** para aumentar valor agregado.
- **Asistencia técnica:** Vincularse con entidades como **Agrosavia** y **SENA** para capacitación.

Paso 2: Construcción de Marca Propia

- **Identidad de marca:** Crear una marca paraguas que represente a ambas asociaciones, con narrativa de origen (Quinchía y Marsella).
- **Diseño de empaque:** Innovador, sostenible y con storytelling del productor.
- **Denominación de origen:** Gestionar con **Ministerio de Agricultura** y **ICA** para reconocimiento territorial.

Paso 3: Acceso a Mercados Nacionales

- **Alianzas con chocolaterías:** Contactar empresas como **Casa Luker**, **Compañía Nacional de Chocolates**, y emprendimientos gourmet.
- **Ferias nacionales:** Participar en **ExpoCacao Colombia**, **Agroexpo Bogotá**.
- **Canales digitales:** E-commerce propio y plataformas como **Rappi**, **Mercado Libre**.

Paso 4: Acceso a Mercados Internacionales

- **ProColombia:** Apoyo en exportación y ruedas de negocios.
- **ICCO (International Cocoa Organization):** Conexión con compradores internacionales.
- **Fairtrade International:** Para acceso a nichos de comercio justo en Europa y Norteamérica.
- **Ferias internacionales:** **Salon du Chocolat (París)**, **Chocoa (Ámsterdam)**.

Paso 5: Alianzas Estratégicas

- **Gobernación de Risaralda y Alcaldías locales:** Apoyo institucional.
- **Universidad Tecnológica de Pereira (UTP):** Investigación en innovación de derivados del cacao.
- **Cámara de Comercio de Pereira:** Formalización y acceso a programas de competitividad.

Paso 6: Valor Agregado y Diversificación

- **Productos derivados:** Chocolates artesanales, nibs, manteca de cacao, cosméticos naturales.
- **Turismo rural:** Experiencias de “Ruta del Cacao” en Quinchía y Marsella.
- **Economía circular:** Aprovechamiento de subproductos (cáscaras para infusiones o compostaje).

Paso 7: Estrategia de Comunicación

- **Marketing digital:** Redes sociales con enfoque en storytelling del productor.
- **Plataformas B2B:** Alibaba, TradeKey, y directorios de cacao fino.
- **Narrativa de impacto social:** Resaltar el beneficio comunitario y ambiental.

Esta hoja de ruta combina marca propia, valor agregado, y acceso a mercados nacionales e internacionales con respaldo de entidades clave como ProColombia, Agrosavia, SENA, ICCO, Fairtrade, Gobernación de Risaralda y Cámara de Comercio de Pereira.

Plan de acción con cronograma (6, 12 y 24 meses) para que ASOCACAO (Quinchía) y ACAMIRAM (Marsella) lo implementen paso a paso:

Cronograma de Acción

Primeros 6 meses (Fundamentos)

- **Diagnóstico productivo:** Evaluar calidad del grano, procesos de fermentación y secado.
- **Certificación inicial:** Iniciar trámites con **ICA** y **Agrosavia** para buenas prácticas agrícolas.
- **Marca propia:** Definir nombre, logo y narrativa de origen (Quinchía y Marsella).
- **Alianzas locales:** Vincularse con **Gobernación de Risaralda, Alcaldías, y Cámara de Comercio de Pereira.**
- **Capacitación técnica:** Programas con **SENA** y **UTP** en transformación de cacao.

12 meses (Consolidación nacional)

- **Lanzamiento de productos:** Chocolates artesanales, nibs y manteca de cacao.
- **Participación en ferias:** **ExpoCacao Colombia, Agroexpo Bogotá.**
- **Canales digitales:** E-commerce propio y presencia en plataformas como **Rappi** y **Mercado Libre.**
- **Certificaciones avanzadas:** Avanzar en **Fairtrade** y **Orgánico.**
- **Turismo rural:** Diseñar la "Ruta del Cacao" en Quinchía y Marsella.

24 meses (Expansión internacional)

- **Exportación con ProColombia:** Participar en ruedas de negocios internacionales.
- **Ferias globales:** **Salon du Chocolat (París), Chocoa (Ámsterdam).**
- **Plataformas B2B:** Alibaba, TradeKey, y directorios de cacao fino.
- **Innovación de derivados:** Cosméticos naturales, bebidas energéticas con cacao.
- **Denominación de origen:** Gestionar reconocimiento oficial para cacao de Risaralda.

Tabla Resumen

Tiempo	Objetivos clave	Entidades aliadas
6 meses	Diagnóstico, marca propia, capacitación	ICA, Agrosavia, SENA, UTP, Cámara de Comercio
12 meses	Productos derivados, ferias nacionales, e-commerce	ExpoCacao, Agroexpo, Rappi, Mercado Libre
24 meses	Exportación, ferias internacionales, innovación	ProColombia, ICCO, Fairtrade, ferias globales

Este plan permite que ASOCACAO y ACAMIRAM pasen de productores locales a referentes internacionales de cacao fino, con marca propia y valor agregado.

Presupuesto por fases

0–6 meses (Fundamentos)

- **Certificaciones iniciales:** \$12.000.000 – \$20.000.000
- **Marca propia y diseño de empaque:** \$8.000.000 – \$16.000.000
- **Capacitación técnica (SENA, UTP):** \$6.000.000 – \$12.000.000
- **Alianzas institucionales y trámites legales:** \$4.000.000 – \$8.000.000

Total, estimado: **\$30.000.000 – \$56.000.000**

6–12 meses (Consolidación nacional)

- **Producción de derivados:** \$40.000.000 – \$60.000.000
- **Ferias nacionales (ExpoCacao, Agroexpo):** \$20.000.000 – \$32.000.000
- **Marketing digital y e-commerce:** \$12.000.000 – \$24.000.000
- **Certificaciones avanzadas (Fairtrade, Orgánico):** \$24.000.000 – \$40.000.000
- **Turismo rural (Ruta del Cacao):** \$16.000.000 – \$28.000.000

Total, estimado: **\$112.000.000 – \$184.000.000**

12–24 meses (Expansión internacional)

- **Exportación con ProColombia:** \$32.000.000 – \$48.000.000
- **Ferias internacionales (París, Ámsterdam):** \$60.000.000 – \$100.000.000
- **Plataformas B2B (Alibaba, TradeKey):** \$12.000.000 – \$20.000.000
- **Innovación de derivados (cosméticos, bebidas):** \$40.000.000 – \$72.000.000
- **Denominación de origen y trámites internacionales:** \$20.000.000 – \$32.000.000

Total, estimado: **\$164.000.000 – \$272.000.000**

Este presupuesto muestra que la fase inicial es manejable, pero la consolidación y expansión requieren inversión significativa, especialmente en ferias internacionales y certificaciones avanzadas.

Plan de financiamiento sugerido para cubrir las inversiones estratégicas de ASOCACAO (Quinchía) y ACAMIRAM (Marsella), con fuentes de recursos realistas y complementarias:

Fuentes de financiamiento

Créditos blandos

- **Bancóldex:** Líneas de crédito para agroindustria y exportación con tasas preferenciales.
- **Finagro:** Programas de crédito para pequeños y medianos productores de cacao.
- **Banco Agrario de Colombia:** Créditos rurales con plazos flexibles y apoyo técnico.

Cooperación internacional

- **FAO:** Proyectos de fortalecimiento agrícola y sostenibilidad.
- **USAID Colombia:** Apoyo a cadenas de valor agrícolas y acceso a mercados internacionales.
- **Unión Europea (UE):** Fondos para proyectos de comercio justo y sostenibilidad.
- **Fairtrade International:** Cofinanciación de certificaciones y acceso a compradores europeos.

Programas del Gobierno de Colombia

- **Ministerio de Agricultura:** Incentivos a la producción de cacao fino y de aroma.
- **Agrosavia:** Investigación aplicada y transferencia tecnológica.
- **SENA:** Formación gratuita en transformación de cacao y emprendimiento.
- **ProColombia:** Apoyo en ruedas de negocios y ferias internacionales.

Alianzas privadas

- **Casa Luker y Compañía Nacional de Chocolates:** Programas de compra directa y cofinanciación de proyectos de calidad.
- **Empresas de cosméticos naturales:** Alianzas para derivados del cacao (manteca, aceites).
- **Fundaciones empresariales:** Ej. Fundación Nutresa, Fundación Luker, que apoyan proyectos comunitarios.

Estrategia de financiamiento por fases

Fase	Inversión estimada	Fuente sugerida
0–6 meses	\$30M – \$56M	Créditos blandos (Banco Agrario, Finagro) + programas SENA
6–12 meses	\$112M – \$184M	Ministerio de Agricultura + cooperación internacional (FAO, USAID)
12–24 meses	\$164M – \$272M	ProColombia + alianzas privadas + fondos UE/Fairtrade

Recomendación clave

La estrategia ideal es **mixta**:

- Créditos blandos para cubrir liquidez inicial.
- Programas públicos para capacitación y certificaciones.
- Cooperación internacional para expansión y sostenibilidad.

Mapa de actores con contactos clave para que ASOCACAO (Quinchía) y ACAMIRAM (Marsella) sepan exactamente a quién acudir en cada fase de su estrategia comercial:

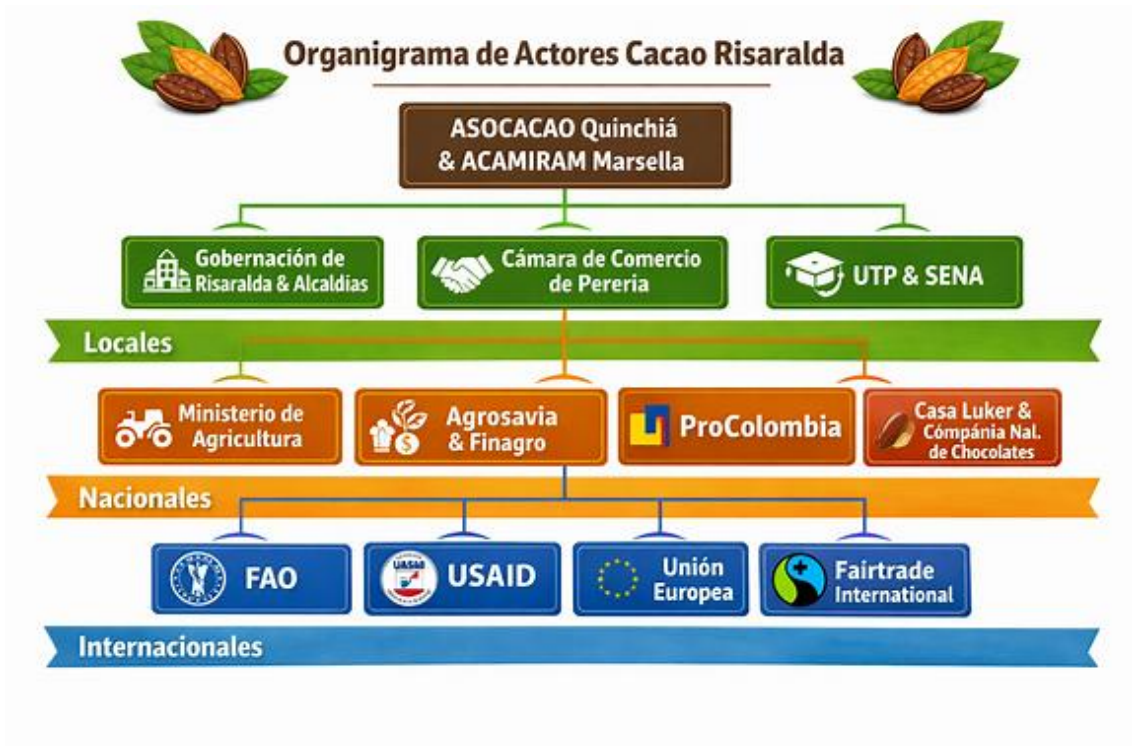
Actor	Rol	Teléfono
Ministerio de Agricultura	Apoyo a cacao fino	57 1 254 3300
ProColombia	Exportación	57 1 560 0100
Agrosavia	Investigación	57 1 422 7300
SENA	Formación técnica	57 1 546 1500
Bancóldex	Crédito agroindustria	57 1 486 3000
Finagro	Crédito rural	57 1 313 9000
Banco Agrario	Crédito rural	57 1 338 5000
FAO Colombia	Sostenibilidad agrícola	57 1 346 5022
USAID Colombia	Cadenas de valor	57 1 275 2000
Unión Europea	Comercio justo	57 1 622 0100
Casa Luker	Compra directa	57 1 404 9000
Compañía Nacional de Chocolates	Alianzas cacao fino	57 4 444 7200
Fedecacao	Apoyo gremial	57 1 288 0888

Uso del mapa

- **0–6 meses:** Contactar **Ministerio de Agricultura, SENA, Banco Agrario**.
- **6–12 meses:** Vincularse con **Fedecacao, Casa Luker, Finagro, FAO**.
- **12–24 meses:** Escalar con **ProColombia, USAID, Unión Europea, Bancóldex**.

Este mapa de actores les da un camino claro de contactos estratégicos para cada fase de su plan.

Organigrama visual de actores estratégicos para ASOCACAO y ACAMIRAM, listo para usar en sus reuniones de planeación:



Ejemplo de una versión narrativa tipo discurso para que los líderes de ASOCACAO y ACAMIRAM la presenten ante sus socios y aliados en reuniones oficiales:

Discurso institucional para presentación de estrategia

Estimados socios, aliados y amigos del cacao risaraldense:

Hoy nos reunimos con un propósito común: consolidar el cacao de **Quinchía y Marsella** como símbolo de calidad, sostenibilidad y orgullo regional. Las asociaciones **ASOCACAO** y **ACAMIRAM** representan el esfuerzo de nuestras comunidades rurales, que han transformado la tierra en esperanza y el cacao en oportunidad.

Nuestra estrategia comercial se construye sobre tres pilares:

1. **Fortalecimiento local**, con el apoyo de la **Gobernación de Risaralda**, las **Alcaldías**, la **Cámara de Comercio de Pereira**, y la formación técnica del **SENA** y la **UTP**.
2. **Consolidación nacional**, junto al **Ministerio de Agricultura**, **Agrosavia**, **Finagro**, **ProColombia**, y empresas aliadas como **Casa Luker** y la **Compañía Nacional de Chocolates**.
3. **Proyección internacional**, con el respaldo de la **FAO**, **USAID**, la **Unión Europea** y **Fairtrade International**, que abren las puertas del cacao risaraldense al mundo.

Este **organigrama de actores** no solo muestra instituciones, sino una red de confianza y colaboración que nos permitirá avanzar hacia la exportación, la innovación y el reconocimiento global.

Con nuestra **marca propia**, queremos que cada barra de chocolate, cada manteca y cada nib lleve el sabor de nuestra tierra y la historia de nuestras familias. Porque el cacao de Risaralda no es solo un producto: es una experiencia, una identidad y una promesa de desarrollo sostenible.

Invitamos a todos los presentes a ser parte activa de este proceso, a fortalecer las alianzas y a creer en el poder transformador del cacao. Juntos, haremos que el nombre de **ASOCACAO y ACAMIRAM** sea sinónimo de excelencia, innovación y orgullo colombiano.

Ejemplo como presentar una versión resumida tipo pitch comercial (2 minutos) para presentar ante inversionistas o ferias internacionales como Chocoa o Salon du Chocolat:

Pitch comercial – “Cacao de Risaralda: sabor con propósito”

Buenos días. Representamos a **ASOCACAO de Quinchía** y **ACAMIRAM de Marsella**, dos asociaciones que transforman el cacao en desarrollo sostenible y orgullo colombiano. Nuestro cacao nace en las montañas de Risaralda, donde la biodiversidad y el trabajo comunitario se unen para producir un grano fino, con notas florales y frutales únicas.

En los últimos meses hemos construido una **marca propia** que refleja nuestra identidad: cacao cultivado con respeto por la tierra y por las familias que lo producen. Con el apoyo del **Ministerio de Agricultura, ProColombia, Casa Luker**, y aliados internacionales como **FAO y Fairtrade**, estamos listos para llevar nuestro producto a los mercados más exigentes del mundo.

Ofrecemos **valor agregado**: chocolates artesanales, nibs, manteca y cosméticos naturales, todos elaborados bajo estándares de calidad y sostenibilidad. Nuestro modelo combina **impacto social, innovación rural y comercio justo**, garantizando trazabilidad y transparencia en cada etapa.

Hoy buscamos **alianzas estratégicas** con inversionistas y distribuidores que compartan nuestra visión: convertir el cacao de Risaralda en un referente internacional de sabor, calidad y responsabilidad ambiental.

ASOCACAO y ACAMIRAM no solo venden cacao: ofrecen una historia, una comunidad y un compromiso con el futuro del planeta. **El cacao de Risaralda es más que un producto — es una experiencia con propósito.**

Ejemplo one-pager narrativo tipo visual en formato texto, que puedes convertir fácilmente en una hoja informativa para entregar a inversionistas y compradores en ferias internacionales:

Cacao de Risaralda – ASOCACAO & ACAMIRAM

Identidad de Marca

- **Origen:** Montañas de Quinchía y Marsella, Risaralda – biodiversidad y tradición.
- **Narrativa:** “Cacao con propósito: sabor, comunidad y sostenibilidad.”
- **Certificaciones en proceso:** Orgánico, Fairtrade, Rainforest Alliance.

Cifras Clave

- **Productores asociados:** +200 familias campesinas.
- **Área cultivada:** 500 hectáreas de cacao fino y de aroma.
- **Capacidad anual:** 150 toneladas de grano seco.
- **Derivados:** Chocolates artesanales, nibs, manteca, cosméticos naturales.

Propuesta de Valor

- **Calidad sensorial:** Notas florales y frutales únicas.
- **Impacto social:** Generación de empleo rural y empoderamiento comunitario.
- **Sostenibilidad:** Producción agroecológica y economía circular.
- **Innovación:** Diversificación hacia turismo rural y cosmética natural.

Aliados Estratégicos

- **Locales:** Gobernación de Risaralda, Cámara de Comercio de Pereira, SENA, UTP.
- **Nacionales:** Ministerio de Agricultura, Agrosavia, ProColombia, Casa Luker, Compañía Nacional de Chocolates.
- **Internacionales:** FAO, USAID, Unión Europea, Fairtrade International.

Llamado a la Acción

“Buscamos inversionistas y distribuidores que compartan nuestra visión: convertir el cacao de Risaralda en un referente mundial de sabor, calidad y responsabilidad ambiental.”

Este **one-pager** puede imprimirse en una sola hoja con el logo de ASOCACAO y ACAMIRAM, acompañado de imágenes de cacao, productores y productos derivados.

GUIA DE RUTA DE CACAO EN LOS MUNICIPIOS DE QUINCHIA -MARSELLA.

Los pasos que se deben seguir para desarrollar una Ruta de Cacao en el municipio de Quinchía y Marsella con la asociación ASOCACAO y ACAMIRAM. Lo estructuro como una guía práctica que puede servir de modelo:

Etapas para la Ruta de Cacao

1. Diagnóstico inicial

- Identificar las fincas productoras de cacao vinculadas a ASOCACAO.
- Levantar información sobre variedades de cacao, prácticas agrícolas, capacidad de producción y estado de las plantaciones.
- Analizar accesibilidad, vías de acceso y atractivos naturales o culturales cercanos.

2. Diseño de la ruta

- Seleccionar los puntos estratégicos: viveros, cultivos, centros de acopio, planta de transformación y espacios comunitarios.
- Definir el recorrido turístico (tiempo, distancia, estaciones de parada).
- Incorporar elementos culturales de Quinchía: música, gastronomía, artesanías.

3. Infraestructura y señalización

- Adecuar senderos, miradores y zonas de descanso.
- Instalar señalética interpretativa (historia del cacao, biodiversidad, procesos de cultivo).
- Garantizar condiciones de seguridad y accesibilidad.

4. Capacitación comunitaria

- Formar a los productores y guías locales en atención al visitante, narrativas turísticas y manejo sostenible.
- Talleres de transformación del cacao (chocolate artesanal, bebidas, confitería).
- Promover el orgullo cultural y la identidad campesina.

5. Experiencias turísticas

- Recorridos guiados por cultivos de cacao.
- Talleres prácticos: cosecha, fermentación, secado y tostado.
- Degustaciones de chocolate y productos derivados.
- Integración con actividades culturales (danzas, música andina, gastronomía local).

6. Promoción y alianzas

- Crear material promocional (folletos, videos, redes sociales).
- Establecer alianzas con agencias de turismo, instituciones educativas y entes gubernamentales.

- Participar en ferias regionales de cacao y turismo.

7. Monitoreo y sostenibilidad

- Evaluar periódicamente la satisfacción de los visitantes.
- Medir el impacto económico en las familias productoras.
- Implementar prácticas de conservación ambiental y turismo responsable.

Modelo del de recorrido de la Ruta de Cacao

1. Bienvenida en la sede de ASOCACAO o ACAMIRAM.
2. Caminata por cultivos de cacao con explicación de variedades.
3. Taller de fermentación y secado.
4. Degustación de chocolate artesanal.
5. Almuerzo típico en finca campesina.
6. Presentación cultural (música o danza).
7. Venta de productos locales y despedida.

RUTA AGROTURISTICA DE CACAO

Inicio:

- Sede de ASOCIACION → Bienvenida y presentación de la asociación.

Estación 1:

- Cultivos de cacao → Caminata guiada, explicación de variedades y prácticas agrícolas.

Estación 2:

- Centro de fermentación y secado → Taller práctico sobre procesos postcosecha.

Estación 3:

- Planta de transformación → Degustación de chocolate artesanal y derivados.

Estación 4:

- Finca campesina → Almuerzo típico y convivencia con productores.








Estación 5:

- Espacio cultural → Música, danza y artesanías locales.

Final:

- Tienda comunitaria → Venta de productos de cacao y recuerdo

Tabla con íconos y actividades para visualizar rápidamente la Ruta de Cacao

Estación	Ícono sugerido	Actividades principales
Inicio: Sede ASOCACAO		Bienvenida, presentación de la asociación, introducción a la ruta
Cultivos de cacao		Caminata guiada, explicación de variedades, prácticas agrícolas
Centro de fermentación y secado		Taller práctico, procesos postcosecha, demostración de técnicas
Planta de transformación		Degustación de chocolate, elaboración artesanal, historia del cacao
Finca campesina		Almuerzo típico, convivencia con productores, relatos comunitarios
Espacio cultural		Música, danza, artesanías locales, narrativas culturales
Tienda comunitaria		Venta de productos de cacao, recuerdos, despedida

Guion narrativo para guías, ejemplo con ASOCACAO.

Inicio: Sede ASOCIACION

- Frase clave: *“Bienvenidos a Quinchía, tierra de montañas, tradición y cacao. Hoy recorreremos juntos el corazón de nuestra comunidad productora.”*
- Storytelling: Presentar la historia de ASOCACAO, cómo nació la asociación y su papel en el desarrollo local.

Estación 1: Cultivos de cacao

- Frase clave: *“Cada árbol que ven aquí es más que un cultivo: es un legado que conecta generaciones de campesinos con la tierra.”*
- Storytelling: Explicar las variedades de cacao, la importancia de la biodiversidad y cómo el clima de Quinchía favorece la calidad del grano.

Estación 2: Fermentación y secado

- Frase clave: *“El secreto del buen chocolate comienza aquí, en el arte de fermentar y secar con paciencia y cuidado.”*
- Storytelling: Relatar cómo este proceso transforma el sabor y aroma del cacao, con anécdotas de prácticas tradicionales.

Estación 3: Planta de transformación

- Frase clave: *“Del grano al chocolate: aquí la magia se convierte en sabor.”*
- Storytelling: Narrar cómo los productores locales aprendieron a transformar el cacao en chocolates artesanales, resaltando la innovación comunitaria.

Estación 4: Finca campesina

- Frase clave: *“La mesa campesina es un lugar de encuentro, donde el cacao se acompaña de historias y recetas tradicionales.”*
- Storytelling: Compartir relatos familiares, costumbres gastronómicas y la importancia de la comida como símbolo de unión.

Estación 5: Espacio cultural

- Frase clave: *“El cacao no solo se saborea, también se canta y se baila.”*
- Storytelling: Introducir música, danza y artesanías como expresiones vivas de la identidad de Quinchía.

Final: Tienda comunitaria

- Frase clave: *“Cada producto que llevan a casa es un pedacito de nuestra historia y esfuerzo colectivo.”*
- Storytelling: Invitar a los visitantes a apoyar la economía local comprando chocolates, artesanías y recuerdos.

Usar un tono cálido y cercano, incluir anécdotas personales de los productores, y reforzar siempre la idea de que el cacao es más que un producto: es cultura, tradición y futuro.

Propuesta estructurada de inversión para el desarrollo de la Ruta de Cacao. La idea es organizar los recursos necesarios en bloques claros, que permitan gestionar el proyecto de manera ordenada y sostenible:

Plan de inversión

1. Infraestructura básica

- Adecuación de senderos y caminos rurales.
- Construcción de puntos de descanso y miradores.
- Instalación de señalización turística e interpretativa.
- Presupuesto estimado: **30% del total.**

2. Equipamiento productivo

- Mejoras en centros de fermentación y secado.
- Adquisición de maquinaria para transformación artesanal del cacao.
- Implementación de espacios de degustación y talleres.
- Presupuesto estimado: **25% del total.**

3. Capacitación y formación

- Talleres de atención al visitante y guianza turística.
- Formación en procesos de calidad y certificación del cacao.
- Capacitación en marketing y comercialización de productos derivados.
- Presupuesto estimado: **15% del total.**

4. Promoción y marketing

- Diseño de material gráfico y audiovisual.
- Estrategias digitales (redes sociales, página web, campañas).
- Participación en ferias regionales y nacionales.
- Presupuesto estimado: **10% del total.**

5. Experiencias culturales y gastronómicas

- Integración de música, danza y artesanías locales.
- Desarrollo de menús típicos con cacao como ingrediente central.
- Creación de paquetes turísticos integrales.
- Presupuesto estimado: **10% del total.**

6. Monitoreo y sostenibilidad

- Evaluación periódica de impacto económico y social.
- Implementación de prácticas de turismo responsable y conservación ambiental.
- Fondo de mantenimiento de infraestructura.
- Presupuesto estimado: **10% del total.**

Asignación sugerida

- Infraestructura: 30%
- Equipamiento productivo: 25%
- Capacitación: 15%
- Promoción: 10%
- Experiencias culturales: 10%
- Monitoreo y sostenibilidad: 10%

Este diagrama permite que la inversión sea equilibrada: primero se asegura la base física y productiva, luego se fortalece la formación y promoción, y finalmente se garantiza la sostenibilidad del proyecto.

Programa de inversión estructurado con posibles fuentes de financiación para complementar la inversión de la Ruta de Cacao:

Plan Financiero

1. Gobierno local y regional

- Alcaldía de Quinchía: apoyo en infraestructura turística y cultural.
- Gobernación de Risaralda: programas de desarrollo rural y turismo comunitario.
- Presupuesto participativo y fondos de desarrollo económico.

2. Entidades nacionales

- Ministerio de Agricultura: proyectos de fortalecimiento de cadenas productivas.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo: apoyo a rutas turísticas rurales.
- SENA: capacitación en transformación de cacao y atención turística.

3. Cooperación internacional

- Organismos multilaterales (FAO, ONU, BID) para proyectos de cacao sostenible.
- ONGs internacionales enfocadas en desarrollo rural y turismo responsable.
- Fondos de cooperación para proyectos de mujeres y jóvenes rurales.

4. Turismo comunitario

- Venta de paquetes turísticos de la Ruta de Cacao.
- Ingresos por experiencias culturales y gastronómicas.
- Tienda comunitaria con productos derivados del cacao.

5. Sector privado

- Empresas chocolateras interesadas en cacao fino de aroma.
- Patrocinios de marcas locales y nacionales.
- Alianzas con agencias de turismo y operadores de viajes.

6. Economía solidaria

- Cooperativas de ahorro y crédito rurales.
- Fondos rotatorios comunitarios.
- Microcréditos para pequeños productores vinculados a la ruta.

Estrategia de sostenibilidad financiera

- Diversificar fuentes de ingreso para no depender de un solo actor.
- Reinvertir parte de las ganancias en mantenimiento y promoción.
- Crear un fondo comunitario administrado por ASOCACAO para garantizar transparencia y continuidad.

Este plan combina apoyo institucional, cooperación externa y autogestión comunitaria, asegurando que la Ruta de Cacao sea sostenible en el tiempo y genere beneficios directos para las familias productoras.

Se plantea una estructura financiera con montos estimados para cada componente del proyecto. Los porcentajes definidos previamente se traducen ahora en cifras aproximadas, tomando como referencia un presupuesto global de COP \$500.000.000 (ajustable según las condiciones reales de ejecución):

Valores de Inversión

Área de inversión	Porcentaje estimado	Valor aproximado (COP)	Detalle
Infraestructura básica	30%	\$ 150.000.000	Senderos, señalización, miradores, puntos de descanso
Equipamiento productivo	25%	\$ 125.000.000	Centros de fermentación, secado, maquinaria de transformación
Capacitación y formación	15%	\$ 75.000.000	Talleres de Guianza turística, calidad del cacao, marketing
Promoción y marketing	10%	\$ 50.000.000	Material gráfico, campañas digitales, ferias regionales
Experiencias culturales y gastronómicas	10%	\$ 50.000.000	Música, danza, artesanías, gastronomía típica
Monitoreo y sostenibilidad	10%	\$ 50.000.000	Evaluación de impacto, conservación ambiental, mantenimiento

Total, estimado

- Presupuesto global: COP \$500.000.000
- Distribución equilibrada entre infraestructura, producción, formación, promoción y sostenibilidad.

Cronograma financiero por fases para la Ruta de Cacao. Lo estructuré en corto, mediano y largo plazo, alineado con las áreas de inversión que ya definimos:

Corto plazo (0-6 meses)

Fundamentos iniciales

Mes 1-2

- Invertir en infraestructura básica (senderos, señalización)
- Establecer centro de fermentación y secado piloto

Mes 3-4

- Iniciar capacitaciones comunitarias en Guianza turística
- Diseñar material de promoción inicial

Mes 5-6

- Lanzar la primera fase de la ruta con visitas piloto

- Evaluar retroalimentación de visitantes

Mediano plazo (6-18 meses)

Consolidación y expansión

Mes 7-9

- Ampliar equipamiento productivo (maquinaria de transformación)
- Fortalecer experiencias culturales y gastronómicas

Mes 10-12

- Intensificar promoción y marketing digital
- Participar en ferias regionales

Mes 13-18

- Evaluar impacto económico
- Ajustar la ruta con base en resultados

Largo plazo (18-36 meses)

Sostenibilidad y proyección

Mes 19-24

- Crear paquetes turísticos integrales
- Establecer alianzas con agencias de viajes

Mes 25-30

- Implementar fondo comunitario de sostenibilidad
- Reforzar prácticas de turismo responsable

Mes 31-36

- Expandir la ruta con nuevas estaciones
- Consolidar la marca Ruta de Cacao Quinchía

Comprensión del cronograma:

- Corto plazo: se asegura la base física y se inicia la ruta piloto.
- Mediano plazo: se consolidan experiencias y se amplía la promoción.
- Largo plazo: se garantiza sostenibilidad y se proyecta la ruta como marca turística regional.

Se presenta un esquema financiero organizado por fuentes de ingreso, con valores estimados para un horizonte de 3 años, tomando como referencia una inversión inicial de COP \$500.000.000.

Flujo de Ingresos Proyectados

Fuente de ingresos	Detalle	Ingreso anual estimado (COP)	Proyección a 3 años (COP)
Ventas de productos de cacao	Chocolates artesanales, bebidas, confitería	\$ 120.000.000	\$ 360.000.000
Turismo comunitario	Paquetes turísticos, recorridos guiados, talleres	\$ 80.000.000	\$ 240.000.000
Experiencias culturales	Música, danza, gastronomía típica	\$ 40.000.000	\$ 120.000.000
Alianzas privadas	Patrocinios de chocolateras, agencias de turismo	\$ 60.000.000	\$ 180.000.000
Ferias y eventos	Participación en ferias regionales y nacionales	\$ 30.000.000	\$ 90.000.000
Fondos de cooperación	Apoyo de ONGs y organismos internacionales	\$ 50.000.000	\$ 150.000.000

Totales

- Ingreso anual proyectado: COP \$380.000.000
- Ingreso acumulado a 3 años: COP \$1.140.000.000

Método de sostenibilidad

- Reinvertir un 20% de los ingresos en mantenimiento y promoción.
- Crear un fondo comunitario administrado para las ASOCIACIONES para garantizar transparencia.
- Diversificar ingresos entre turismo, productos y alianzas para reducir riesgos.

Este flujo muestra que, con una inversión inicial de \$500 millones, la Ruta de Cacao puede autosostenerse en menos de 2 años y generar excedentes para expansión y fortalecimiento comunitario.

Plan de retorno de inversión (ROI) para la Ruta de Cacao estructurado con tiempos estimados y márgenes de ganancia proyectados:

Retorno de Inversión (ROI)

1. Inversión inicial

- Monto total: COP \$500.000.000
- Distribución: infraestructura, equipamiento, capacitación, promoción, cultura y sostenibilidad (como vimos antes).

2. Ingresos anuales proyectados

- Ventas de productos de cacao: \$120.000.000
- Turismo comunitario: \$80.000.000
- Experiencias culturales y gastronómicas: \$40.000.000
- Alianzas privadas: \$60.000.000
- Ferias y eventos: \$30.000.000
- Fondos de cooperación: \$50.000.000
- Total, anual estimado: \$380.000.000

3. Tiempo de recuperación

- Con ingresos de \$380.000.000 al año, la inversión inicial de \$500.000.000 se recupera en aprox. 1 año y 4 meses.
- A partir del segundo año, el proyecto empieza a generar excedentes.

4. Margen de ganancia proyectado

- Ingresos acumulados a 3 años: \$1.140.000.000
- Inversión inicial: \$500.000.000
- Ganancia neta: \$640.000.000
- ROI a 3 años: 128%

5. Estrategia de reinversión

- Reinvertir un 20% de las utilidades en mantenimiento y promoción.
- Crear un fondo comunitario administrado para las asaciones asegurar transparencia.
- Destinar parte de los excedentes a ampliar la ruta y diversificar experiencias (ej. cacao gourmet, turismo educativo).

La Ruta de Cacao es financieramente viable, con un retorno rápido (menos de 2 años) y un margen de ganancia atractivo. Además, el modelo comunitario asegura sostenibilidad y beneficios directos para las familias productoras.

Perspectivas comparativas de ROI para la Ruta de Cacao, considerando tres panoramas distintos: optimista, moderado y conservador. Esto permite visualizar cómo varía el retorno según el nivel de visitantes y ventas.

Escenarios de ROI

Escenario	Ingresos anuales estimados (COP)	Tiempo de recuperación inversión inicial (COP \$500M)	Ganancia neta a 3 años (COP)	ROI a 3 años
Optimista	\$ 500.000.000	1 año	\$ 1.000.000.000	200%
Moderado	\$ 380.000.000	1 año y 4 meses	\$ 640.000.000	128%
Conservador	\$ 250.000.000	2 años	\$ 250.000.000	50%

Interpretación

- Optimista: Alta afluencia de turistas, fuerte venta de productos y alianzas privadas sólidas. La inversión se recupera en un año y el margen es muy atractivo.
- Moderado: Escenario realista con ingresos estables y crecimiento progresivo. Recuperación en 1 año y 4 meses, con ROI positivo y sostenible.
- Conservador: Menor flujo de visitantes y ventas iniciales limitadas. Recuperación más lenta (2 años) y ROI más bajo, pero aún viable si se refuerza con cooperación externa.

Recomendación

- Apostar por el escenario moderado como base de planificación.
- Diseñar acciones de promoción y alianzas para acercarse al optimista.
- Preparar un fondo de contingencia para enfrentar el conservador.

Plan de mitigación de riesgos para la Ruta de Cacao, diseñado para asegurar sostenibilidad incluso en el escenario conservador:

Riesgos climáticos

- Variabilidad del clima: Lluvias intensas, sequías o plagas que afecten la producción.
- Medidas de mitigación:
 - Implementar sistemas de riego y drenaje.
 - Diversificar cultivos complementarios (plátano, café, frutales).
 - Capacitación en manejo integrado de plagas y resiliencia climática.
 - Crear un fondo de emergencia agrícola.

Riesgos económicos

- Fluctuación de precios del cacao y baja demanda turística en temporadas específicas.
- Medidas de mitigación:
 - Diversificar ingresos: productos derivados, turismo cultural, gastronomía.
 - Establecer alianzas con chocolateras y cooperativas para asegurar compra estable.
 - Crear paquetes turísticos flexibles (fin de semana, temporada alta/baja).
 - Mantener reservas financieras para cubrir gastos fijos.

Riesgos sociales

- Participación comunitaria desigual o conflictos internos en la asociación.
- Medidas de mitigación:
 - Fortalecer la gobernanza de las asociaciones con reglas claras y transparentes.
 - Promover la inclusión de mujeres y jóvenes en la ruta.
 - Realizar talleres de cohesión comunitaria y resolución de conflictos.
 - Establecer un comité de monitoreo con representantes de todas las familias.

Riesgos ambientales

- Impacto ambiental por aumento de visitantes y presión sobre recursos naturales.
- Medidas de mitigación:
 - Implementar prácticas de turismo responsable (capacidad de carga, manejo de residuos).
 - Reforestación y conservación de áreas estratégicas.
 - Educación ambiental para visitantes y comunidad.
 - Certificación en turismo sostenible.

Estrategia transversal

- Crear un plan de contingencia comunitario con protocolos claros para cada tipo de riesgo.
- Establecer alianzas con entidades locales (Alcaldía, Gobernación, SENA) para apoyo técnico y financiero.
- Monitorear periódicamente indicadores de producción, turismo y sostenibilidad.

Con este plan, la Ruta de Cacao puede mantenerse estable incluso en escenarios adversos, garantizando beneficios económicos y sociales a largo plazo.

Mapa de riesgos en matriz (probabilidad vs impacto) para la Ruta de Cacao. Esto permite priorizar los riesgos más críticos y definir estrategias de acción:

Matriz de Riesgos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Nivel de criticidad	Acción prioritaria
Variabilidad climática (lluvias, sequías, plagas)	Alta	Alta	Crítico	Sistemas de riego, diversificación de cultivos, fondo de emergencia agrícola
Fluctuación de precios del cacao	Media	Alta	Alto	Alianzas con chocolateras, diversificación de ingresos, contratos de compra estable
Baja demanda turística	Media	Media	Moderado	Promoción digital, paquetes flexibles, alianzas con agencias de turismo
Conflictos internos en la asociación	Baja	Alta	Moderado	Fortalecer gobernanza, inclusión de mujeres y jóvenes, talleres de cohesión
Impacto ambiental por visitantes	Media	Media	Moderado	Turismo responsable, manejo de residuos, reforestación
Falta de financiamiento externo	Baja	Alta	Moderado	Diversificación de fuentes, cooperación internacional, economía solidaria

Comentarios.

- Críticos: Riesgos climáticos y fluctuación de precios → requieren atención inmediata y planes de contingencia sólidos.
- Altos/Moderados: Demanda turística, conflictos internos y financiamiento → se gestionan con estrategias de promoción, cohesión comunitaria y alianzas.
- Ambientales: Aunque moderados, deben atenderse para garantizar sostenibilidad a largo plazo.

Estrategia de priorización

1. Mitigar primero los riesgos críticos (clima y precios).
2. Fortalecer la resiliencia económica con diversificación de ingresos.
3. Consolidar la cohesión social y ambiental para sostener la ruta en el tiempo.



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

Anexo 8

Asociación:	ASOCACAO
Nombre:	Samuel Morales C
Contacto:	3107278623
Cédula:	7533996
Municipio:	Quinchía
Vereda:	El Naranjal
Finca:	Caseta Comunal el naranjal
Ubicación:	Vereda el naranjal
No Participantes	40 asociados
Fecha:	06 de junio 2026
Hora:	9:00 AM – 2: 00 PM

ROL, RED NACIONAL DEL CACAO IAP: Gestor Comunitario

Problemas y/ o necesidades identificadas en el campo:

- Persisten problemáticas que afectan la calidad de vida, antes y después de la producción de cacao.
- Se requiere un modelo de empalme generacional y diagnóstico para vincular jóvenes (8–18 años) en la estrategia “Chocolateritos”.
- Gobernanza es débil, es necesario revisar el funcionamiento de la Junta Directiva.
- Debilidad en el trabajo Colectivo en la función interna.
- Modelos de negocio es limitados por falta diversificación y análisis de la cadena productiva.
- Procesos productivos se debe mejoras en cosecha, postcosecha y transformación para aumentar competitividad.
- Gestión administrativa se debe optimizar registros financieros y organización de equipos.

1. Contexto inicial de la visita.

La visita se enmarca en la **Asamblea General de la Asociación ASOCACAO** del municipio de Quinchía, concebida como un espacio participativo bajo el enfoque de **Investigación Acción Participativa (IAP)**. Durante este encuentro, se promovió el diálogo directo con los asociados y la socialización del diagnóstico participativo, lo que permitió identificar de manera colectiva las principales problemáticas y necesidades en dos grandes dimensiones:



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

- La parte social: la actividad desarrollada en la encuesta de análisis sociofamiliar la calidad de vida de los asociados mantiene problemáticas que afectan el bienestar de los asociados, tanto antes como después de la producción de cacao. El empalme generacional es necesario vincular a jóvenes entre 8 y 18 años mediante un diagnóstico que respalde la estrategia “Chocolateritos” prevista para julio. Los dos retos es mejorar el bienestar integral de los asociados y asegurar la participación de las nuevas generaciones en el proceso productivo del cacao.
- La organizativo y socio empresarial: se evidenció que el funcionamiento organizativo presenta debilidades, especialmente en la gobernanza de la Junta Directiva y en el trabajo colectivo dentro de la estructura interna. Estas limitaciones repercuten en la capacidad de la asociación para tomar decisiones sólidas y generar cohesión entre sus miembros. Asimismo, se identificó que los modelos de negocio en torno al cacao son poco diversificados y carecen de un análisis integral de la cadena productiva, lo que restringe las oportunidades de crecimiento. Finalmente, la gestión administrativa muestra falencias en el manejo de registros financieros y en la organización de equipos de trabajo, lo que limita la transparencia y eficiencia en la administración de recursos.

2. Desarrollo de la sesión:

La Asamblea General de la Asociación ASOCACAO en Quinchía se desarrolló bajo el enfoque de Investigación Acción Participativa (IAP), promoviendo diálogo horizontal, construcción colectiva de conocimiento y toma de decisiones concertadas. La instalación contó con entidades aliadas (Gobernación de Risaralda, SENA, UTP), fortaleciendo la articulación institucional y la corresponsabilidad de los productores.

Se inicio con el saludo de parte del presidente de la asociación, de los aliados SENA, UTP y Gobernación de Risaralda, seguimos con el tema de análisis sociofamiliar y organizativo donde existe una fortaleza en el liderazgo de la junta directiva y gestión de alianzas, crecimiento de participación de socios, falencias en comunicación interna, vacíos en gestión administrativa y financiera y reflexión colectiva sobre corresponsabilidad en sostenibilidad organizativa.

Se aplicaron los instrumentos de trabajo de análisis sociofamiliar, basado en el instrumento social que integra familia comunidad y producción, la metodología que se utilizó fue dividir el grupo en pequeños equipos, se trabajó los problemas de calidad de vida, cambios en el hogar, brechas, problemas productivos, acceso a recursos, relaciones sociales, cooperación vs conflictos, apoyos comunitarios, juventud y género y participación juvenil y rol de la mujer teniendo en cuenta dos momentos un antes y un ahora.



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

Componente comunitario Empresarial, se trabajó el aspecto organizativo de la asociación, para ello trabajamos una metodología guiada de los análisis de los estatutos en un lenguaje sencillo, el objetivo es que los asociados reconozcan su realidad en la organización, que entienda como están funcionando como asociado y que defina reglas y compromisos claros. Las preguntas que se hicieron que, si funciona y que no funciona, con respecto a la asistencia, participación, cumplimiento, roles y seguimiento.

En cada instrumento aplicado se daba una socialización de 40 minutos lo cual permitió a los asociados saber las debilidades y fortalezas de la calidad de vida que incluye bienestar físico, bienestar emocional y psicológico, vivienda, seguridad y relaciones sociales, lo mismo con el instrumento de fortalecimiento empresarial que permitió identificar las debilidades de la organización en temas como comunicación, liderazgo, trabajo en equipo, informes contables entre otros.

El ejercicio de reflexión, basado en preguntas sobre lo que funciona y lo que no funciona, permitió identificar aspectos clave relacionados con la asistencia, la participación, el cumplimiento de compromisos, la definición de roles y el seguimiento de acuerdos. Este proceso generó conciencia sobre la importancia de contar con reglas claras y compromisos compartidos para garantizar la sostenibilidad de la asociación

3. Observaciones descriptivas:

Se evidenció un ambiente participativo y de corresponsabilidad entre asociados y entidades aliadas (Gobernación de Risaralda, SENA, UTP).

La metodología aplicada (trabajo en equipos, reflexión sobre lo que funciona y lo que no) generó conciencia sobre la importancia de reglas claras y compromisos compartidos.

Los instrumentos aplicados permitieron analizar la calidad de vida, el bienestar integral y la realidad organizativa de la asociación.

Observaciones en el área productiva

Persisten problemáticas que afectan la calidad de vida antes y después de la producción de cacao.

Los procesos de cosecha, postcosecha y transformación requieren mejoras para aumentar la competitividad.

Los modelos de negocio son limitados por falta de diversificación y ausencia de análisis integral de la cadena productiva.

Se identificó la necesidad de un empalme generacional que vincule a jóvenes (8–18 años) en la estrategia “Chocolateritos”.

Observaciones en el área organizativo.



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

La gobernanza presenta debilidades: es necesario revisar el funcionamiento de la Junta Directiva.

Se evidencian falencias en la comunicación interna, la definición de roles y el cumplimiento de compromisos.

El trabajo colectivo dentro de la estructura interna es débil, lo que limita la cohesión y la capacidad de tomar decisiones sólidas.

La gestión administrativa requiere optimización en registros financieros y organización de equipos.

Observaciones sobre propuestas colectivas

La estrategia “Chocolateritos” surge como propuesta clave para garantizar el relevo generacional y la participación juvenil.

Se reconoce la necesidad de fortalecer la corresponsabilidad organizativa y la sostenibilidad de la asociación.

La reflexión colectiva permitió identificar compromisos compartidos en torno a la mejora de la calidad de vida, la diversificación de modelos de negocio y el fortalecimiento institucional.

4. Reflexiones del investigador:

La Asamblea General de la Asociación ASOCACAO en Quinchía, desarrollada bajo el enfoque de Investigación Acción Participativa (IAP), permitió un ejercicio de diálogo horizontal y construcción colectiva de conocimiento. Durante la jornada se identificaron problemáticas sociales, productivas y organizativas que afectan la sostenibilidad de la asociación y la calidad de vida de sus miembros.

En el ámbito social, se evidenció que persisten dificultades en el bienestar integral de los asociados, tanto antes como después de la producción de cacao. La necesidad de un empalme generacional es urgente, pues se requiere vincular a jóvenes entre 8 y 18 años a través de la estrategia “Chocolateritos”, garantizando su participación activa en el proceso productivo y en la vida comunitaria. Este relevo generacional es clave para asegurar la continuidad del cultivo y fortalecer la identidad cultural alrededor del cacao.

En el área productiva, se reconoció que los procesos de cosecha, postcosecha y transformación presentan brechas técnicas que limitan la competitividad. Los modelos de negocio actuales son poco diversificados y carecen de un análisis integral de la cadena de valor, lo que restringe las oportunidades de crecimiento y acceso a nuevos mercados.



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

Se plantea la necesidad de innovar en prácticas agrícolas y en la generación de productos con valor agregado.

En el plano organizativo, la gobernanza de la Junta Directiva muestra debilidades que afectan la cohesión interna y la capacidad de tomar decisiones sólidas. Se identificaron falencias en la comunicación, en la definición de roles y en el cumplimiento de compromisos, así como vacíos en la gestión administrativa y financiera, especialmente en el manejo de registros y organización de equipos. Estos aspectos limitan la transparencia y la eficiencia en la administración de recursos.

Finalmente, en la dimensión colectiva, la Asamblea permitió reflexionar sobre la corresponsabilidad organizativa y la importancia de contar con reglas claras y compromisos compartidos. La propuesta “Chocolateritos” se perfila como una iniciativa estratégica para fortalecer la participación juvenil y garantizar la sostenibilidad social y productiva de la asociación. La disposición de los asociados a reconocer sus debilidades y plantear soluciones colectivas es un signo positivo que abre camino hacia la transformación.

5. Interpretación:

Desde el rol de gestor comunitario, la interpretación de la Asamblea General de ASOCACAO en Quinchía refleja que la organización atraviesa un momento decisivo en su proceso de fortalecimiento. El ejercicio participativo permitió identificar que la sostenibilidad de la asociación está condicionada por tres dimensiones clave: lo social, lo productivo y lo organizativo. En lo social, persisten dificultades en el bienestar integral de los asociados, lo que evidencia que la producción de cacao no logra cubrir plenamente las necesidades de las familias. La urgencia de un empalme generacional mediante la estrategia “Chocolateritos” se convierte en un reto prioritario para garantizar la continuidad del cultivo y la participación de la juventud en la vida comunitaria. En lo productivo, se reconocen brechas técnicas en cosecha, postcosecha y transformación, además de una limitada diversificación de modelos de negocio, lo que restringe la competitividad y el acceso a nuevos mercados. En lo organizativo, la gobernanza de la Junta Directiva muestra debilidades que afectan la cohesión interna, la comunicación y la gestión administrativa, limitando la transparencia y eficiencia en el manejo de recursos. Finalmente, en la dimensión colectiva, la Asamblea evidenció disposición de los asociados para reconocer sus debilidades y plantear soluciones compartidas, lo que abre camino hacia la transformación. La interpretación central es que ASOCACAO se encuentra en un punto de inflexión: la reflexión colectiva debe convertirse en acciones estratégicas que fortalezcan el bienestar social, impulsen la innovación productiva y consoliden la sostenibilidad organizativa de la asociación.

6. Propuestas:



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

Como gestor comunitario, la propuesta derivada de la Asamblea General de ASOCACAO en Quinchía debe orientarse hacia un plan integral que articule las dimensiones social, productiva, organizativa y colectiva, con acciones concretas que respondan a las problemáticas identificadas.

En el ámbito social, se propone implementar la estrategia “Chocolateritos” como un programa de formación y participación juvenil, acompañado de un diagnóstico que permita vincular a jóvenes entre 8 y 18 años en procesos de liderazgo, producción y vida comunitaria. Esto garantizará el relevo generacional y fortalecerá la identidad cultural alrededor del cacao.

En el área productiva, se plantea un plan de innovación agrícola que incluya capacitación en buenas prácticas de cosecha y postcosecha, incorporación de tecnologías para la transformación y diversificación de modelos de negocio con productos de valor agregado. Además, se recomienda realizar un análisis integral de la cadena de valor para identificar oportunidades de mercado y mejorar la competitividad.

En el plano organizativo, la propuesta se centra en el fortalecimiento de la gobernanza mediante la revisión de estatutos, definición clara de roles y responsabilidades, y creación de mecanismos de comunicación interna más efectivos. Asimismo, se sugiere optimizar la gestión administrativa con sistemas de registro financiero transparentes y equipos de trabajo organizados que garanticen eficiencia y credibilidad frente a aliados externos.

Finalmente, en la dimensión colectiva, se recomienda consolidar un plan de corresponsabilidad que establezca reglas claras, compromisos compartidos y mecanismos de seguimiento. La disposición de los asociados a reconocer sus debilidades y plantear soluciones colectivas debe aprovecharse como motor de transformación, orientando la asociación hacia la sostenibilidad social, productiva y organizativa.

En síntesis, la propuesta busca convertir la reflexión en acción, con un plan estratégico que asegure bienestar integral, innovación productiva y cohesión organizativa, posicionando a ASOCACAO como un referente en el desarrollo comunitario y empresarial del cacao en la región.

7. Sentir - Pensar con la comunidad:

El sentir-pensar con la comunidad en el marco de la Asamblea General de ASOCACAO en Quinchía refleja una experiencia profundamente significativa, donde la voz colectiva se convierte en motor de transformación. Desde el rol de gestor comunitario, se interpreta que los asociados no solo reconocen sus problemáticas sociales, productivas y organizativas, sino que también expresan un deseo genuino de construir soluciones compartidas. El sentir se manifiesta en la preocupación por la calidad de vida, la



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

necesidad de relevo generacional y la búsqueda de bienestar integral; mientras que el pensar se traduce en propuestas concretas como la estrategia “Chocolateritos”, la innovación en procesos productivos y el fortalecimiento de la gobernanza.

Este ejercicio participativo permitió que la comunidad se mirara a sí misma con honestidad, reconociendo debilidades en la comunicación, la gestión administrativa y la cohesión interna, pero también valorando fortalezas como el liderazgo, las alianzas institucionales y la disposición al cambio. El sentir-pensar colectivo abre camino hacia una visión compartida: consolidar una asociación sostenible que garantice bienestar social, competitividad productiva y solidez organizativa. En síntesis, la comunidad se reconoce en su realidad, pero también se proyecta hacia un futuro posible, donde la reflexión se convierte en acción y la corresponsabilidad en garantía de transformación.

8. Percepción de la comunidad hacia el SENA:

La percepción de la comunidad hacia el SENA en el marco de la Asamblea de ASOCACAO en Quinchía se interpreta como positiva y de reconocimiento. Los asociados valoran al SENA como un aliado estratégico que aporta formación técnica, acompañamiento en procesos de innovación y fortalecimiento de capacidades productivas. Se percibe que su presencia genera confianza y respaldo institucional, pues contribuye a cerrar brechas de conocimiento en temas de cosecha, postcosecha, transformación y gestión empresarial.

Al mismo tiempo, la comunidad reconoce que el SENA facilita espacios de aprendizaje accesibles y prácticos, lo que permite que tanto adultos como jóvenes se vinculen a procesos de capacitación. En este sentido, se asocia al SENA con la posibilidad de impulsar el empalme generacional a través de programas como “Chocolateritos”, fortaleciendo la participación juvenil en la cadena productiva del cacao.

Sin embargo, también se percibe que el reto está en ampliar la cobertura y continuidad de los programas, de manera que no se limiten a capacitaciones puntuales, sino que se conviertan en procesos sostenidos que acompañen a la asociación en su transformación organizativa y productiva. En síntesis, el SENA es visto como un aliado fundamental, pero la comunidad espera una relación más constante y estructural que potencie la sostenibilidad de ASOCACAO.

9. Reflexiones metodológicas:

La reflexión metodológica sobre la Asamblea General de ASOCACAO en Quinchía evidencia que el enfoque de Investigación Acción Participativa (IAP) fue clave para lograr un proceso de construcción colectiva y de autodiagnóstico comunitario. La metodología aplicada —basada en el diálogo horizontal, el trabajo en equipos pequeños y la socialización de resultados— permitió que los asociados se reconocieran en su realidad



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA

social, productiva y organizativa, generando conciencia sobre las fortalezas y debilidades de la asociación.

El uso de instrumentos sociofamiliares y organizativos facilitó un análisis integral que vinculó aspectos de calidad de vida, relaciones comunitarias, procesos productivos y funcionamiento institucional. Esta estrategia metodológica no solo promovió la participación de los asociados, sino que también fortaleció la capacidad de reflexión crítica y la corresponsabilidad en la toma de decisiones.

Desde el rol de gestor comunitario, se interpreta que la metodología empleada logró un equilibrio entre el sentir de la comunidad —expresado en preocupaciones y necesidades— y el pensar colectivo —traducido en propuestas y compromisos compartidos. La reflexión metodológica muestra que el proceso no se limitó a identificar problemas, sino que abrió un camino hacia la acción transformadora, donde la comunidad se convierte en protagonista de su propio desarrollo.

En síntesis, la metodología aplicada permitió que ASOCACAO se mirara a sí misma con honestidad, generara aprendizajes colectivos y sentara las bases para un plan estratégico que articule bienestar social, innovación productiva y fortalecimiento organizativo.

10. Conclusión en cuanto a ROL DEL CONTRATISTA IAP con estas comunidades

La conclusión en cuanto al rol del contratista bajo el enfoque IAP con estas comunidades es que su papel trasciende la simple ejecución de actividades técnicas: se convierte en un facilitador de procesos de reflexión, participación y construcción colectiva. El contratista actúa como puente entre la comunidad y las instituciones aliadas, promoviendo el diálogo horizontal y garantizando que las voces de los asociados sean escuchadas y valoradas.

Su rol implica acompañar a la comunidad en la identificación de problemáticas sociales, productivas y organizativas, pero también en la generación de propuestas que fortalezcan la cohesión interna, la innovación productiva y la sostenibilidad organizativa. El contratista, desde la metodología de Investigación Acción Participativa, no impone soluciones, sino que facilita que la comunidad se reconozca en su realidad, asuma corresponsabilidad y defina compromisos compartidos.

En síntesis, el contratista IAP es un gestor comunitario y catalizador de cambio, que acompaña a las comunidades en su tránsito hacia la autogestión, la transparencia y la sostenibilidad, asegurando que los procesos no se queden en diagnósticos, sino que se traduzcan en acciones estratégicas que fortalezcan el bienestar integral y la identidad colectiva.



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA



REGISTRO DE ASISTENCIA / DIA 6 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026										
OBJETIVO (S)	ASOCIACION QUINCHA - Asamblea, espacio participativo analisis socio familiar y componente comunitario importante									
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANT A	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO EXT.	AUTORIZA GRABACION	FIRMA O PARTICIPACION VIRTUAL
1	Luis Ignacio	418801	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	32383377		Jairo A. Carrero
2	Carlos H. Gallo	4128905	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	32862638		Carlos Carrero
3	Neimar Castro	3952218	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	21805310		Holger Casanova
4	Monaliza Guadalupe	25036739	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	311627		Maria Luz Daymaro
5	Milly Soledad Castro	3036336	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	210632		Maria Luz Daymaro
6	Alonso Guerrero	15319	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	22719		Alonso Guerrero
7	William Olayo	99831	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	1636		William Olayo
8	Marta Lucery	33916	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	310387		Marta Lucery
9	Florencia	25036	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	327632		Flora J. Jarama
10	Mónica Ulibe	25037	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	32065		Luz A. Carrero
11	Leo Rodrigo Morales	15912	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	311313		Leo Rodrigo Morales
12	Sebastián Guaced	4540	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	31070		Sebastián Guaced
13	Samuel	753396	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	28779		Samuel
14	Yanina Velasco	3029599	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	31072		Yanina Velasco
15	Yanina Velasco	3029599	✓	✓	✓	ASOCIACION	ASOCIACION 2026 @Gmail.com	28779		Yanina Velasco



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 6 DEL MES DE Junio DEL AÑO 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL?)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
OBJETIVO (S) <u>Asociación Quinchic - Asimétrica, espacio participativo para el análisis socio familiar y componente comunitario empresarial</u>										
16	Silvia Leon Cocotes	70801805	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3123730039		Silvia Leon Cocotes
17	Alberto Lopez	75006052	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3204851485		Carlos A.C
18	Franco Lopez	15920679	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3197191426		Francisco Lopez
19	Hernandez Morales	9891626	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3157234189	X	Hernandez Morales
20	Hernandez Morales	311629239	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	310367739		Manuela Diaz
21	Ignacio Lopez	33916409	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3226370792		Ignacio Lopez
22	Ignacio Lopez	4196277	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3128496206		Ignacio Lopez
23	Orlando	9590049	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	-		N/F
24	Hernandez Morales	25037328	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3217235071		Hernandez Morales
25	Hernandez Morales	71725280	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3122902510		Hernandez Morales
26	Hernandez Morales	989218	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3128053910		Hernandez Morales
27	Hernandez Morales	6419493	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3224076308		Hernandez Morales
28	Hernandez Morales	207005	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3122142531		Hernandez Morales
29	Hernandez Morales	15912408	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3113732324		Hernandez Morales
30	Hernandez Morales	2529571	-	-	-	Asociación	asociacion2026@gmail.com	3205989704		Hernandez Morales

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA



REGISTRO DE ASISTENCIA / DIA 6 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2026

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANT A	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
OBJETIVO (S) <i>Derechos Humanos - Asamblea, espacio participativo análisis socio familiar y componente comunitario en presencial</i>										
31	Jairo Anaya G.	15914624	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	320561877	-	Jairo Anaya G.
32	Jose Edilia Ace	25037022	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	31274660	-	Jose Edilia Ace
33	Oscar Trejos	7891194	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	3206150809	-	Oscar Trejos
34	Gerardo Antoniceta	45003697	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	-	-	Gerardo Antoniceta
35	Lia Marina Morales	25037227	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	310644449	-	Lia Marina Morales
36	Bellany Oncepa	30412708	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	312325	-	Bellany Oncepa
37	Diago Pardo	45285	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	31360	-	Diago Pardo
38	Pardo	33017	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	321388	-	Pardo
39	Luis Boleno	4540288	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	311768	-	Luis Boleno
40	Diego Boleno	15919580	-	-	-	Derechos	derechos2026@gmail.com	312263	-	Diego Boleno
41	Vanessa Aristizabal	42004253	-	-	SENA	SENA	vanizabal@senar.gov.co	309274113	-	Vanessa Aristizabal
42	Jorge Z B	6286077	-	-	SENA	SENA	jlopez26@senar.gov.co	31249070	-	Jorge Z B

GOR-F-085 V02





DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA





DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA





DIARIO DE CAMPO – SECTOR CACAOTERO

REGIONAL – RISARALDA



Anexo 9

CUADRO SEGUIMIENTO VISITAS A PRODUCTORES CACAOTEROS - PROYECTO RED NACIONAL DEL CACAO																					
No.	DIA	MES	AÑO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	VEREDA	ASOCIACIÓN	FINCA	PRODUCTOR	CELULAR	ARBOLES SEMBRADOS	FOTOGRAFIA		ASISTENCIA		DIARIO DE CAMPO		COMISIÓN		PROFESIONAL	
												SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
4	15	4	2026	Risaralda	Marsella	La Miranda	ACAMIRAM	Presidente	Jose Jesus Rodriguez	3136413807		x		x		x		x		Juan Carlos Lopez Bueno	10
5	20	4	2026	Risaralda	Quinchia	Naranjal	ASOCACAO QUINCHIA	Caseta Comunal	Samuel Mora	3107278623		x		x		x		x		Juan Carlos Lopez Bueno	34
6	25	4	2026	Risaralda	Marsella	La Miranda	ACAMIRAM	Casa de la hija	Jose Jesus Rodriguez	3136413807		x		x		acta		x		Juan Carlos Lopez Bueno	5
7	23	5	2026	Risaralda	Quinchia	Naranjal	ASOCACAO QUINCHIA	Caseta Comunal	Samuel Mora	3107278623		x		x		x		x		Juan Carlos Lopez Bueno	14
8	24	5	2026	Risaralda	Marsella	La Miranda	ACAMIRAM	Caseta Comunal	Jose Jesus Rodriguez	3136413807		x		x		x		x		Juan Carlos Lopez Bueno	18
9	6	6	2026	Risaralda	Quinchia	Naranjal	ASOCACAO QUINCHIA	Caseta Comunal	Samuel Mora	3107278623		x		x		x		x		Juan Carlos Lopez Bueno	40
10																					
11																					
12																					
13																					
14																					
15																					
16																					
17																					
18																					
19																					
20																					
21																					
22																					
23																					
24																					

NOTA 2: El presente archivo debe de llenarse por los meses de febrero, marzo y abril. Y seguir presentandose con los informes mensuales



Anexo 10

INFORMATIVO.			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Promotora Campesina y Gestor Empresarial comunitario			
CIUDAD Y FECHA:	02-06-2026	HORA INICIO: 8 am	HORA FIN: 9 am
LUGAR Y/O ENLACE:	COWORKING Hotel Lago	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1.Formatos Financieros.			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1.Explicarle a la promotora campesina el manejo de los formatos financieros.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
<p>Se inicio la reunión explicándole Gloria Patricia Loaiza los formatos financieros de parte del Gestor comunitario Juan Carlos Lopez B, se hizo la introducción para que sirven los formatos financieros que son documentos estandarizados que permiten organizar, registrar y analizar la información económica de una empresa. Sirven para evaluar su situación financiera, tomar decisiones estratégicas y cumplir con obligaciones legales o fiscales.</p> <p>Los formatos que establecimos para las asociaciones que estamos trabajando en al regional Risaralda son:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Registro de ventas: Su función principal es llevar un control ordenado y detallado de los ingresos generados, permitiendo obtener informes como seguimiento a clientes, gestión de inventarios, cumplimiento fiscal, análisis de tendencias de productos o servicios y proyección financiera para elaborar presupuestos futuros de la empresa2. Flujo de caja Diario: es un registro que muestra, día a día, todas las entradas y salidas de dinero en una empresa. Es una herramienta práctica para controlar la liquidez inmediata y asegurar que siempre haya efectivo disponible para cubrir las obligaciones cotidianas, permitiendo controlar la liquides, detención de faltantes, planificación de pagos, seguimiento de ingresos y toma de decisiones rápida.3. Flujo Mensual: es un informe que muestra, de manera consolidada, todas las entradas y salidas de dinero de la empresa durante un mes. A diferencia del flujo diario, este permite ver tendencias más amplias y evaluar la capacidad de la empresa para sostener sus operaciones en el mediano plazo.4. Costos de Transformación: son los gastos que se generan al convertir la materia prima en un producto terminado. En otras palabras, son los costos asociados al proceso productivo dentro de la planta o taller, más allá del costo de adquirir la materia prima, permitiendo calcular el costo real de producción,			



definir precio de venta, medir eficiencia productiva, controlar gastos operativos y tomar decisiones estratégicas.

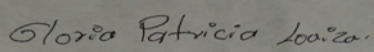
5. Costos de cultivo Vegetal: son todos los gastos necesarios para producirlos desde la siembra hasta la cosecha. Incluyen insumos, mano de obra, mantenimiento y otros recursos que permiten obtener el producto final.
6. Control de Calidad: es un conjunto de procedimientos y actividades que buscan asegurar que los productos o servicios cumplan con los estándares establecidos de seguridad, funcionalidad y satisfacción del cliente.
7. Análisis de Rentabilidad: sirve para medir si la producción y comercialización de este cultivo es económicamente viable, identificar los factores que afectan los ingresos de los productores y orientar políticas públicas y decisiones privadas hacia un desarrollo sostenible y competitivo.
8. Estado de Resultados: cumple un papel fundamental porque permite evaluar la situación financiera colectiva de los productores agrupados.

Por último, se le compartió el Excel donde estaba cada uno de los formatos y se le explico cada uno de ellos como se deben diligenciar.

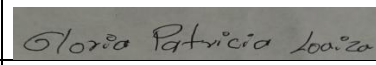
CONCLUSIONES

En conclusión, la reunión permitió a Gloria Patricia Loaiza comprender la importancia de los formatos financieros presentados por el gestor comunitario Juan Carlos López B, los cuales constituyen herramientas estandarizadas para organizar y analizar la información económica de las asociaciones de cacao en Risaralda. Estos formatos — que incluyen el registro de ventas, flujos de caja diarios y mensuales, costos de transformación y cultivo, control de calidad, análisis de rentabilidad y estado de resultados— facilitan la evaluación de la situación financiera, la planificación estratégica y el cumplimiento de obligaciones legales, además de fortalecer la transparencia y la toma de decisiones colectivas. Finalmente, se compartió un archivo en Excel con cada formato y se explicó detalladamente su diligenciamiento, asegurando que los productores asociados cuenten con instrumentos prácticos para mejorar la gestión, proyectar la sostenibilidad y consolidar la competitividad del sector cacaotero.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar aplicación de costos en actividad de campo con la asociación	Junio 2026	Gestor Comunitario y Campesina a campesina	



DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Juan Carlos Lopez Bueno	SENA	SI	N/A	
Gloria Patricia Loaiza	SENA	SI	N/A	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS



Asociacion :			
NIT			
Flujo de caja Mensual			
Mes	Ingresos	Gastos	Saldo
Enero			0
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
TOTAL	0	0	0

Asociacion			
NIT			
Formatos de Costos transformacion			
Nombre Producto	Chocolate mesa 125 Gramos		
Componente	Cantidad	Precio Unitario del gramo	Costo Total (cantidad * precio unitario gramo)
Costos Directos			
Cacao en grano 40 g			0
Azucar 30g			0
Leche en Polvo 20g			0
Manteca de cacao 25g			0
Embalaje (papel + caja) Unidad			0
Mano de obra directa: minutos			0
Energía y servicios Unidad			0
Otros			0
Total Costo directo			0
Costos indirectos			
Adminstracion y logistica : 10% del costo Directo			0
Trasnporte y distribucion : 7% del costo directo			0
Otros			0
Total Costos Indirectos			0
Total Costos del Producto			0

Asociacion			
NIT			
Formatos de Costos			
Nombre Producto	Materia vegetal 1 Unidad		
Componente	Cantidad	Precio Unitario del gramo	Costo Total (cantidad * precio unitario gramo)
Costos Directos			
Semilla de Cacao: 1 unidad			0
Sustrato (mezcla tierra negra+ arena +abono organico) 1 Kilo			0
Bolsa Plastica : 1 Unidad			0
Agua y Riego 1 mes			0
Fertilizante (aplicación inicial) 20 gm			0
Mano de obra (siembra + cuidado iniciales) Minutos			0
Control Fitosanitario (fungicida preventivo) unidad			0
Energía y servicios : unidad			
Otros			0
Total Costo directo			0
Costos indirectos			
Herramientas basicas (pala,regadera, bandejas) 1 KIT			0
Infraestructura(Sombrio, mesa, malla)			0
Otros			0
Total Costos Indirectos			0
Total costo total Plantula			0

Asociacion :			
NIT			
Analisis de Rentabilidad			
Mes	Precio de venta	Costo de produccion	Margen de Ganacias
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
Total del año	0	0	0
Total Promedio del año	0	0	0

Asociacion			
NIT			
Estado de Resultados			
Fecha			
	Subtotal		Total
Ingresos por ventas			
Costos de Ventas			
Materia Prima			
MAS Inventario Inicial	0		
MAS Compras del Mes	0		
Total comparas del mes	0		
Menos Inventario Final	0		
Total Materia Prima	0		
Menos Mano de Obra	0		
Menos Costos indirectos de fabricacion	0		
Total Costos de Venta	0		0
UTILIDAD BRUTA			0
Gastos Operativos			
Menos Admisntracion	0		
Menos ventas y distribucion	0		
Menos Gastos Financieros	0		
Total Gastos Operativos	0		0
Utlidad Operativa			0
Otros ingresos y egresos			
Mas ingresos financieros	0		
Menos Perdida Extraordinaria	0		
Total Ingresos y Egresos	0		0
Resultados Antes de Impuestos			0
impuesto del 30%			0
Excedentes o Perdida			0



ACTA No. INFORMATIVO			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Reunion del Ingeniero agrónomo y Gestor empresarial comunitario.			
CIUDAD Y FECHA:	02-06-2026	HORA INICIO: 11 am	HORA FIN 12.
LUGAR Y/O ENLACE:	COWORKING Hotel Lago 2	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Formatos financieros que deben manejar la asociación para la trazabilidad de la información.			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Diseñar e implementar formatos de trabajo para manejo de la trazabilidad de la información.			
DESARROLLO DE LA REUNION			
<p>La reunión se inició con la participación del ingeniero agrónomo Héctor Fabio Ríos y el gestor comunitario Juan Carlos López Bueno, quienes revisaron los temas relacionados con el sector cacaotero en las asociaciones asignadas a la regional de Risaralda. Durante el encuentro se abordaron aspectos clave como los costos de inversión, el cultivo y la generación de ingresos, lo que permitió diseñar formatos financieros que faciliten la trazabilidad de la información y fortalezcan la toma de decisiones futuras en beneficio de la asociación y sus asociados. Los formatos seleccionados incluyen el formato de costos de producción, el formato de precio de venta, el formato de ingresos por ventas, el formato de clientes, el formato de logística y el formato de flujo de caja. Como acuerdo principal, el gestor comunitario programará una capacitación con los representantes de las asociaciones de la regional Risaralda para entregar los formatos diseñados y explicar su manejo, de manera que productores y asociaciones puedan gestionar adecuadamente costos, precios, ingresos, clientes, flujo de caja y logística. El uso de estos formatos permitirá calcular el margen real, planear la producción en función de la demanda y garantizar la sostenibilidad del vivero y de las asociaciones cacaoteras.</p>			
CONCLUSIONES			
<p>En conclusión, la reunión permitió consolidar un plan de trabajo claro para las asociaciones cacaoteras de la regional Risaralda. La revisión de los costos de inversión, el cultivo y la generación de ingresos dio como resultado la creación de formatos financieros que aseguran la trazabilidad de la información y fortalecen la toma de decisiones. Con la implementación de los formatos de costos de producción, precio de venta, ingresos por ventas, clientes, logística y flujo de caja, junto con la capacitación programada, los productores podrán gestionar de manera eficiente sus recursos,</p>			



calcular el margen real, planificar la producción según la demanda y garantizar la sostenibilidad del vivero y de las asociaciones.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Capacitación de los formatos	Junio del 2026	Gestor comunitario	Lista de Asistencia

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Juan Carlos Lopez Bueno	Gestor Empresarial Comunitario	si	N/A	Lista de Asistencia
Héctor Fabio Ríos	Ingeniero Agrónomo	Si	N/A	Lista de Asistencia

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS





Anexo 13

ACTA No072.			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Visita a la empresa Chocolates la Miranda en el municipio de Marsella para conocer su historia de transformación de productos de cacao			
CIUDAD Y FECHA:	05 de junio 2026	HORA INICIO: 2 pm	HORA FIN: 5 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Casa del emprendedor Marsella	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Historia de la empresa Chocolates La Miranda. 2. Productos			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Conocer la historia, procesos productivos, estructura organizativa, productos elaborados de la empresa CHOCOLATES LA MIRANDA			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
<p>Durante la visita a la empresa Chocolates La Miranda, ubicada en la vereda La Miranda, municipio de Marsella (Risaralda), se conoció su historia y evolución. La empresa fue fundada por María Eucaris Zuluaga como un emprendimiento familiar que buscaba transformar el cacao en productos naturales, libres de agroquímicos y con un enfoque agroecológico.</p> <p>Se constató que actualmente producen chocolate de mesa 100% natural, en presentaciones de 250 y 500 gramos, con empaques biodegradables que refuerzan su compromiso ambiental.</p> <p>La planta de producción está situada en la vereda La Miranda Baja, a orillas del río Cauca, y cuenta con un taller artesanal adaptado para fermentación, secado y molienda del cacao. Se aplican Buenas Prácticas Agrícolas y de Manufactura.</p> <p>En cuanto al empleo, la unidad productiva involucra directamente a la propietaria y a su hija, quienes lideran el proceso de producción y comercialización.</p> <p>La comercialización se realiza principalmente de manera directa en la región, con pagos en efectivo o transferencia bancaria. El contacto de la empresa es el teléfono 3218020510 y el correo chocolatelamirandamarsella@hotmail.com.</p> <p>Finalmente, se discutieron estrategias de crecimiento como diversificación de productos, certificaciones, turismo rural, alianzas con asociaciones y marketing digital.</p>			
CONCLUSIONES			
<p>La visita permitió evidenciar que Chocolates La Miranda es un emprendimiento campesino con gran potencial de crecimiento. Su enfoque agroecológico, la producción artesanal y el compromiso con la sostenibilidad ambiental son fortalezas que la diferencian en el mercado.</p> <p>Aunque actualmente la empresa genera pocos empleos y se limita a la venta regional, existen oportunidades claras para expandirse mediante la diversificación de productos, la obtención de certificaciones, el aprovechamiento del turismo rural y la implementación de estrategias de marketing digital. Estas acciones podrían posicionar a la empresa en mercados más amplios y fortalecer el desarrollo económico de la comunidad.</p>			
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			



ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Entregar a los propietarios la redacción del documento para su revisión	Junio del 2026	Gestor Comunitario	Lista de Asistencia.

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Diana Albeny Zuluaga	Chocolates la Miranda	si	N/A	Lista de Asistenciaz
Juan Carlos Lopez Bueno	SENA	Si	N/A	Lista de Asistencia

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS

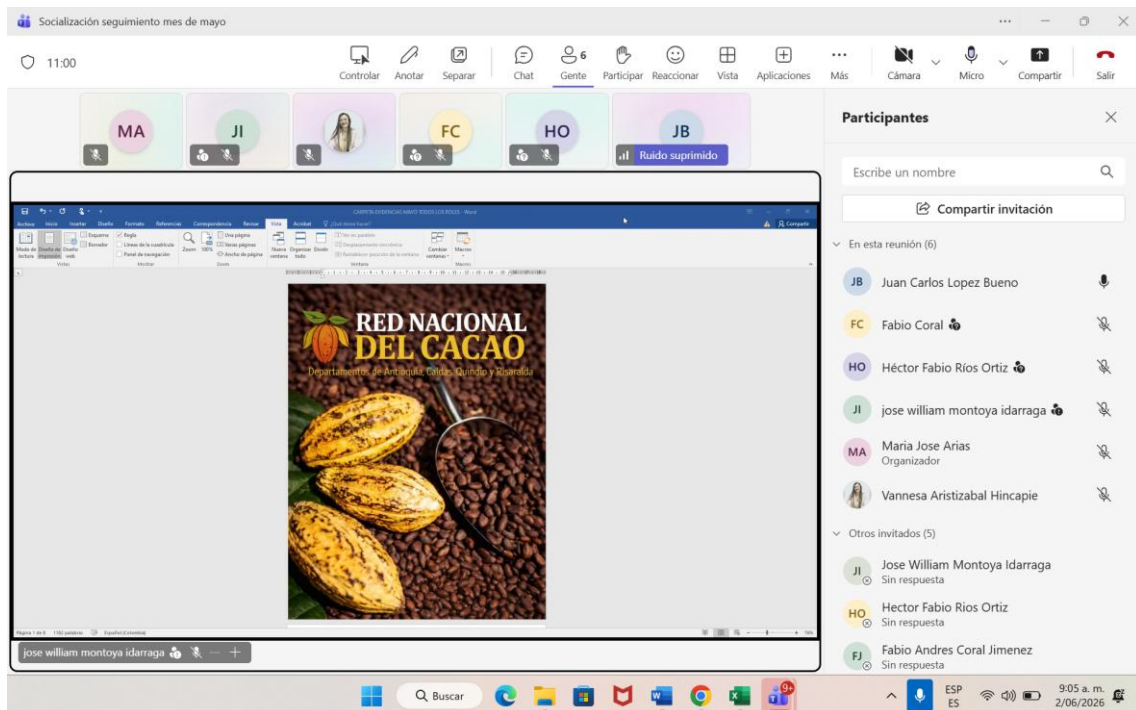
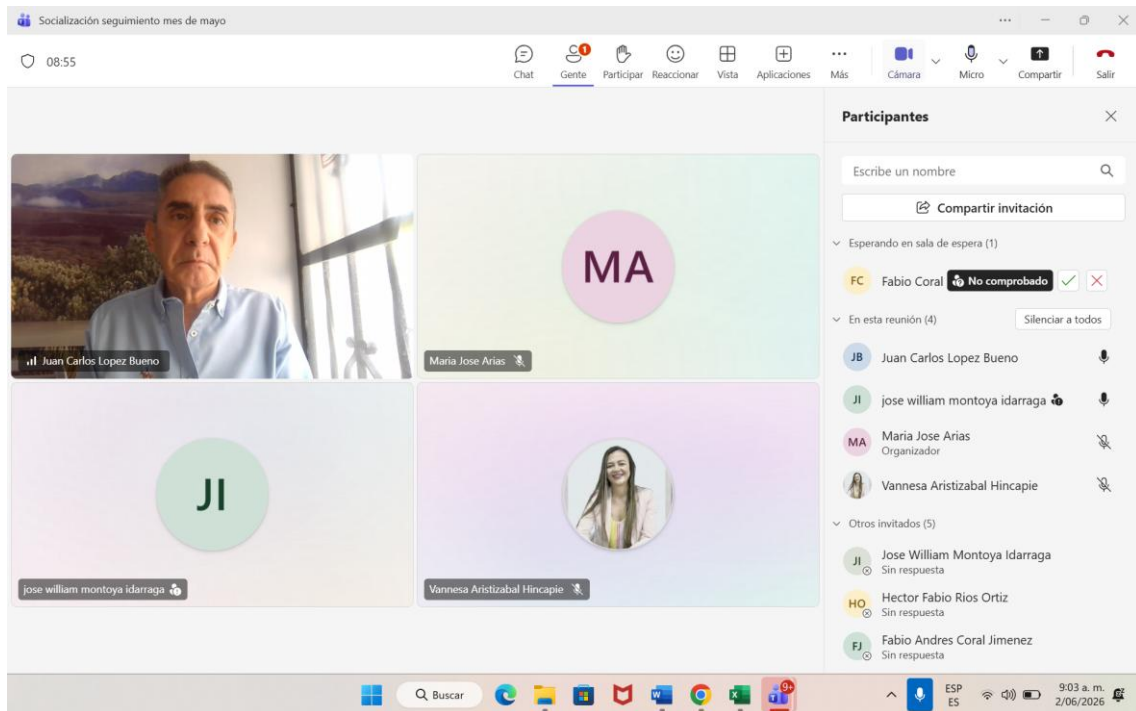




Anexo 14

02-06-2026 Socialización seguimiento mes de mayo RED NACIONAL DE CACAO

<https://teams.microsoft.com/meet/244286470175848?p=e4E4pWCw1wJS21fmYI>



Socialización seguimiento mes de mayo

15:20

Controlar Anotar Separar Chat Gente Participar Reaccionar Vista Aplicaciones Más Cámara Micro Compartir Salir

MA JI FC HO JB

Participantes

Escribe un nombre

Compartir invitación

- FC Fabio Coral
- HO Héctor Fabio Ríos Ortiz
- JI jose william montoya idarraga
- MA Maria Jose Arias Organizador
- Vannesa Aristizabal Hincapie

Otros invitados (5)

- JI Jose William Montoya Idarraga Sin respuesta
- HO Hector Fabio Rios Ortiz Sin respuesta
- FJ Fabio Andres Coral Jimenez Sin respuesta
- GL Gloria Patricia Loaiza Sin respuesta
- Angie Tatiana Rengifo Oviedo Rechazado

Document: CARRERA TECNICA MAYO TODOS LOS ROLÉS - Word

GESTORES SOCIALES LÍDER DEL PROCESO
CARPETA EVIDENCIAS "SEGUIMIENTO"
VERSIONES ACTUALIZADAS AL MES DE MAYO DE 2026.

4. MAPA DE REDES (FEBRERO, MARZO, ABRIL, MAYO Y JUNIO...)

1. Documento **MAPA DE REDES** (Versiones de febrero, marzo, abril, mayo y versión final junio)
2. Formularios de recolección de información en campo, totalmente diligenciados. **Base de datos Formulario en Excel.**
3. Base de datos en formato Excel que concuerde con el número de formularios recolectados en campo. **(Base evidencias de las encuestas a usuarios Quindío)**
4. Directorio de cada uno de los integrantes de la asociación. **(Directorio de los integrantes de la asociación en Excel)**
5. Cuadro actualizado de productores.

Nombre: *

- 1. MAPA DE REDES
- 2. Base de datos formulario en excel
- 3. ENCS. EVIDENCIAS DE LAS ENCUESTAS A CACAHUETOS QUINDIO
- 4. Directorio de los integrantes de la Asociación en excel
- 5. Cuadro Seguimiento a Productores

9:10 a. m. 2/06/2026

Socialización seguimiento mes de mayo

16:35

Controlar Anotar Separar Chat Gente Participar Reaccionar Vista Aplicaciones Más Cámara Micro Compartir Salir

MA JI FC HO

Participantes

Escribe un nombre

Compartir invitación

Silenciar a todos

En esta reunión (6)

- JB Juan Carlos Lopez Bueno
- FC Fabio Coral
- HO Héctor Fabio Ríos Ortiz
- JI jose william montoya idarraga
- MA Maria Jose Arias Organizador
- Vannesa Aristizabal Hincapie

Otros invitados (5)

- JI Jose William Montoya Idarraga Sin respuesta
- HO Hector Fabio Rios Ortiz Sin respuesta
- FJ Fabio Andres Coral Jimenez Sin respuesta

Document: CARRERA TECNICA MAYO TODOS LOS ROLÉS - Word

ESTRUCTURA DE CARPETAS PARA MAPA DE REDES

La presente Carpeta debe de ir en DRIVE
REDNACIONAL/DELEGACION/SEGUIMIENTO/MAINDE/REDESREGIONAL
REGIONAL (Antioquia, Cauca, Quindío y Risaraldia)

SUBCARPETA 1

1. Mapa de redios mayo
2. Mapa de redios abril
3. Mapa de redios mayo
4. Mapa de redios junio **(Final del documento)**

SUBCARPETA 2

5. Formularios de recolección de información final (Formularios de recolección de información en campo, totalmente diligenciados). Teniendo en cuenta que se han realizado varias visitas por cada uno de los profesionales.

Base de datos en formato Excel que concuerde con el número de formularios recolectados en campo.

SUBCARPETA 3

6. Directorio de cada uno de los integrantes de la asociación.
7. Documentos legales de la asociación.

SUBCARPETA 4

8. Cuadro de productores hasta el 30 de mayo de 2026.
2. Cuadro de productores hasta el 30 de junio de 2026.

INFORME PARA EL MES DE JUNIO SOLO GESTORES SOCIALES

1. Documentos de informes familia, sociedad y comercio este documento debe estar actualizado con base a la información que asociado. Documento que será

9:11 a. m. 2/06/2026

Socialización seguimiento mes de mayo

30:15

Controlar Anotar Separar Chat Gente Participar Reaccionar Vista Aplicaciones Más Cámara Micro Compartir Salir

MA JI FC HO JB

Participantes

Escribe un nombre

Compartir invitación

En esta reunión (6) Silenciar a todos

- Vannesa Aristizabal Hincapie 1
- JB Juan Carlos Lopez Bueno
- FC Fabio Coral
- HO Héctor Fabio Ríos Ortiz
- JI jose william montoya idarraga
- MA Maria Jose Arias Organizador

Otros invitados (5)

30:15

Buscar

9:24 a. m. 2/06/2026

CONDICIONES PARA INFORMES MES DE JUNIO

- Se debe realizar un informe mensual de sus logros como profesional dentro del proyecto.
- Se debe reflejar el curso de las actividades de los planes de trabajo de los meses de abril y mayo.
- Las reuniones entre equipos de trabajo y planes de trabajo todos deben quedar en el ITSM 3 de planeación.
- La presentación del informe para pago NO ES EVIDENCIA dentro de la presentación del sistema mensual.
- Los documentos presentados deben estar vinculados en el informe del mes de junio.
- Los diarios de campo deben contener fotos de asistencia y fotografías.

Socialización seguimiento mes de mayo

16:35

Controlar Anotar Separar Chat Gente Participar Reaccionar Vista Aplicaciones Más Cámara Micro Compartir Salir

MA JI FC HO

Participantes

Escribe un nombre

Compartir invitación

En esta reunión (6) Silenciar a todos

- JB Juan Carlos Lopez Bueno
- FC Fabio Coral
- HO Héctor Fabio Ríos Ortiz
- JI jose william montoya idarraga
- MA Maria Jose Arias Organizador
- Vannesa Aristizabal Hincapie

Otros invitados (5)

- JI Jose William Montoya Idarraga Sin respuesta
- HO Hector Fabio Rios Ortiz Sin respuesta
- FJ Fabio Andres Coral Jimenez Sin respuesta

16:35

Buscar

9:11 a. m. 2/06/2026

ESTRUCTURA DE CARPETAS PARA MAPA DE REDES

La presente Carpeta debe de ir en DRIVE

REGIONAL/DELEGACION/SEGUIMIENTO/MAH/REDES/REGIONAL

(Antioquia, Calles, Guindío y Rionegro)

SUBCARPETA 1

- Mapa de redes marzo
- Mapa de redes abril
- Mapa de redes mayo
- Mapa de redes junio (Final del documento)

SUBCARPETA 2

- Formularios de recolección de información Real (Formularios de recolección de información en campo, totalmente diligenciados). Teniendo en cuenta que se han realizado varias visitas por cada uno de los profesionales. Base de datos en formato Excel que concuerde con el número de formularios recolectados en campo.

SUBCARPETA 3

- Directorio de cada uno de los integrantes de la asociación.
- Documentos legales de la asociación.

SUBCARPETA 4

- Cuadro de productores Hasta el 30 de mayo de 2025.
- Cuadro de productores Hasta el 30 de junio de 2025.

INFORME PARA EL MES DE JUNIO SOLO GESTORES SOCIALES

- Documento de informe familia, sociedad y comercio este documento debe estar contrólado con base a la información por asociación. Documento que sea

Socialización seguimiento mes de mayo

49:17

Controlar Anotar Separar Chat Gente Participar Reaccionar Vista Aplicaciones Más Cámara Micro Compartir Salir

MA JI FC HO JB

Participantes

Escribe un nombre

Compartir invitación

En esta reunión (6) Silenciar a todos

- JB Juan Carlos Lopez Bueno
- FC Fabio Coral
- HO Héctor Fabio Rios Ortiz
- JI jose william montoya idarraga
- MA Maria Jose Arias Organizador
- Vannesa Aristizabal Hincapie

Otros invitados (5)

jose william montoya idarraga

OBJETIVO	ACTIVIDAD	PROFESIONAL	FECHA ENTREGA
ACTIVIDAD 0	Identificación de exigencias técnicas nacionales e internacionales sobre estándares metodológicos		
OBJETIVO 1	Documento para el diseño de Vision y mision	INGENIEROS	30 DE JUNIO
ACTIVIDAD 1	Documento final para el Montaje de las capas	INGENIEROS	30 DE JUNIO
ACTIVIDAD 2	Documento final para el Montaje de las capas de Impedimentos	INGENIEROS	30 DE JUNIO
OBJETIVO 2	Documento final modelo operativo de gestión empresarial/comercial	INGENIEROS, ADMINISTRACIÓN, COMERCIALES	30 DE JUNIO
ACTIVIDAD 3	Documento Modelo de Comercialización	GESTOR EMPRESARIAL, COMERCIALES	30 DE JUNIO
OBJETIVO 3	Documento Modelo de Negocio	INGENIEROS, COMERCIALES	30 DE JUNIO
ACTIVIDAD 4	Modelo de los niveles de gestión y personal	INGENIEROS	30 DE JUNIO
OBJETIVO 4	Modelo de los niveles de gestión	INGENIEROS	30 DE JUNIO
ACTIVIDAD 5	Modelo de Gestión Operativa del Canal de Distribución y Comercialización	INGENIEROS, ADMINISTRACIÓN, MARKETING, TODOS EL EQUIPO	30 DE JUNIO

9:43 a. m. 2/06/2026



Anexo 15

ACTA No.068			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Gestores empresarial comunitarios de la red nacional de cacao (Caldas-Quindío-Risaralda-Antioquia)			
CIUDAD Y FECHA:	03-06-2026	HORA INICIO: 9 am	HORA FIN: 10:30 am
LUGAR Y/O ENLACE:	https://meet.google.com/swz-rcft-odx .	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Entregables de modelos. 2. Coherencia de informes			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Alinear criterios y responsabilidades para la elaboración de los modelos requeridos por el proyecto, asegurando su pertinencia, estandarización y utilidad para las asociaciones comunitarias.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
La reunión inicia con el saludo a todos los integrantes del equipo por parte del moderador.			
Jesús Alberto Martínez <ul style="list-style-type: none">• Explica que previamente se realizaron reuniones individuales por regionales, lideradas por el señor José William Montoya.• Informa que los gestores comunitarios deben entregar, a más tardar el 30 de junio de 2026, los siguientes entregables:<ul style="list-style-type: none">○ Modelo de canales de comercialización.○ Modelo administrativo y financiero.○ Modelo de negocios.• Señala que los informes de pago deben diligenciarse en los formatos correspondientes y ser coherentes con el plan de trabajo.			
Juan Carlos López B. <ul style="list-style-type: none">• Indica que ya tiene diseñados los modelos para que cada integrante los revise.• Solicita que cada uno aporte desde la experiencia de las asociaciones que manejan en territorio, con el fin de realizar los ajustes necesarios.			
Oswaldo Suárez <ul style="list-style-type: none">• Manifiesta que los entregables deben ser estandarizados para las cuatro regionales.• Se compromete a revisar el material elaborado por el compañero de la regional Risaralda y realizar sus aportes.			
Juan Manuel Carmona <ul style="list-style-type: none">• Señala que el modelo de canales de comercialización debe elaborarse de manera detallada, considerando:<ul style="list-style-type: none">○ El estado de cada asociación (transformación, producción o exportación).○ Las particularidades de cada departamento.			
Entregables del proyecto <ul style="list-style-type: none">• Modelo de canales de comercialización• Modelo administrativo y financiero• Modelo de negocios			
4. Conclusiones			

GOR-F-084 V02



- Los modelos deben construirse de manera que las asociaciones puedan manejarlos de forma simple dentro de sus procesos.
- Los canales de comercialización deben ser estandarizados en producción y transformación, garantizando coherencia entre las regionales.

CONCLUSIONES

La reunión de gestores comunitarios concluyó con el acuerdo de trabajar de manera articulada en la construcción de los modelos de canales de comercialización, administrativo y financiero, y de negocios, con fecha límite de entrega el 30 de junio de 2026. Se resaltó la importancia de que los informes de pago sean coherentes con el plan de trabajo y que los modelos se elaboren de forma estandarizada para las cuatro regionales, pero al mismo tiempo adaptados a la realidad de cada asociación según su estado de desarrollo (transformación, producción o exportación). En definitiva, se reafirmó el compromiso de generar entregables prácticos, simples y aplicables, que fortalezcan los procesos de las asociaciones y garanticen la coherencia en la gestión comunitaria.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Revisión de modelos de formatos	Junio 9 del 2026	Todos Gestores comunitarios	Lista de Asistencia

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

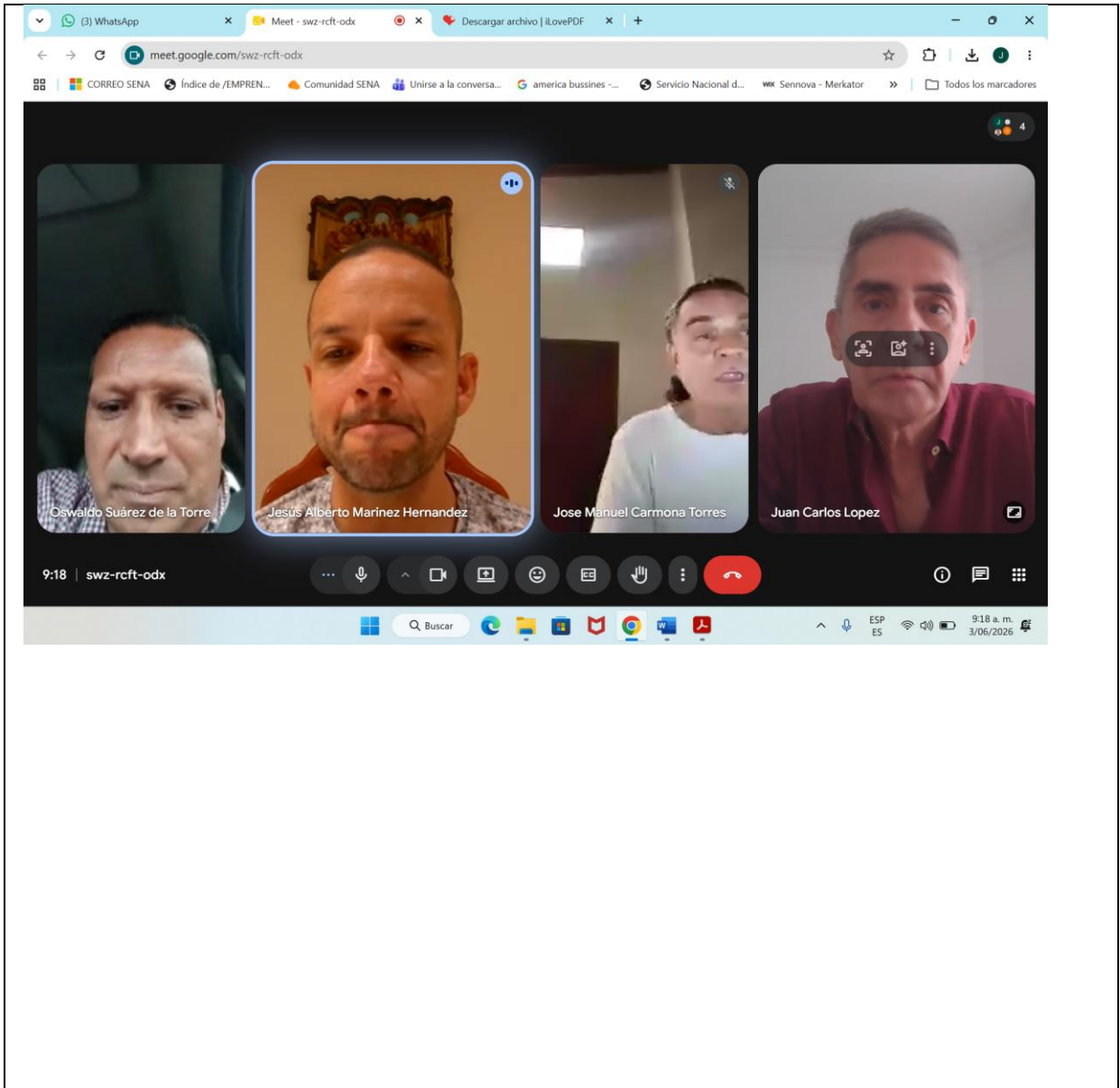
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Jesus Alberto Martinez	SENA-Quindío	SI	N/A	Lista de Asistencia
Juan Carlos Lopez B	SENA-Risaralda	SI	N/A	Lista de Asistencia
Oswaldo Suarez	SENA-Caldas	SI	N/A	Lista de Asistencia
Jose Manuel Carmona	SENA-Antioquia	SI	N/A	Lista de Asistencia



De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ANEXOS





GOR-F-084V02



ACTA No. – RED NACIONAL DEL CACAO			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: seguimiento a la ejecución del plan de trabajo correspondiente al mes de mayo y definir las actividades, compromisos y proyecciones para el mes de junio del equipo Red Nacional de Cacao en el departamento de Risaralda.			
CIUDAD Y FECHA:	Pereira, junio 2-2026	HORA INICIO: 2:30 p.m.	HORA FIN: 4:40 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE:	Sala de Juntas APE	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: RISARALDA	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:			
<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento actividades mayo • Balance salidas de campo • Avances técnicos (suelos, viveros y centrales) • Proyección plan de trabajo junio • Acciones administrativas • Fortalecimiento organizativo y capacitaciones • Compromisos 			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:			
Realizar seguimiento a la ejecución del plan de trabajo correspondiente al mes de mayo y definir las actividades, compromisos y proyecciones para el mes de junio del equipo Red Nacional de Cacao en el departamento de Risaralda.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Seguimiento ejecución mes de mayo:			
Se realiza el seguimiento con base en los reportes de los profesionales:			
Reporte – Fabio Andrés Coral y Juan Carlos			
Se informa sobre la visita de campo realizada el 23 de mayo, en articulación con los IOT del Quindío. Objetivo: analizar metodología de trabajo en el componente de transformación. Resultados: Identificación de recomendaciones sobre uso de equipos en la planta de transformación de ASOCAO Quinchía.			
Compromisos:			
Emitir concepto técnico en conjunto con profesional mecatrónico del Quindío. Entrega del informe técnico: 9 de junio. Entrega de: Diseño y planos para la planta de transformación. Recomendaciones para plan de inversión y mejoras.			
La información de la salida de campo queda registrada en el diario de campo. Central de beneficio – Quinchía			



Se revisan condiciones para la central de beneficio ubicada en el sector Guerrero, finca del presidente Don Samuel. La información técnica está registrada en el diario de campo del 6 de mayo, elaborado con apoyo del profesional Héctor Ríos.

Reporte – Héctor Fabio Ríos (Ingeniero Agrónomo)

Salidas de campo realizadas: 3 de mayo: Agenda con equipo IAP Bioinsumos. Acompañamiento de promotora campesina.

6 de mayo (Quinchía): Validación de condiciones técnicas y físicas de la central de beneficio.

Identificación de área para: Instalación de vivero. Parcelas experimentales (proyección: 10.000 plántulas).

26 y 27 de mayo (Marsella): Verificación de condiciones para: Central de beneficio. Ampliación de vivero (10.000 plantas). Objetivo: reestructuración y actualización de infraestructura.

Parcelas experimentales – Marsella: Ubicación: finca de Don José (presidente). Actividad: Toma de muestras de suelo. Análisis de caracterización. Costo: \$138.000 (según cotización UTP). Tiempo de entrega: 15 días. Finalidad: Avanzar en proyecto de transferencia tecnológica con Fedecacao. Definir plan de fertilización.

Compromisos:

Confirmar productores participantes en: Parcela experimental en Guerrero (Quinchía). Parcela experimental en Marsella. Definir metodología de trabajo articulada entre: Componente social. Componente agronómico.

Visitas a productores – Quinchía

28 y 29 de mayo: 7 visitas a productores en sectores Santa Elena y Piedras. Actividades: Recomendaciones técnicas. Capacitación en poda y control de enfermedades.

Pendiente: Realizar análisis de suelos en Quinchía.

Proyección de actividades – Junio

Se revisa y organiza el cronograma de actividades (anexo al acta):

Se trabajará en el formato de plan de trabajo individual para cargar actualización en repositorio del proyecto.

CONCLUSIONES

- Se evidencian avances en la ejecución del plan de trabajo de mayo, especialmente en las visitas técnicas, validación de infraestructura y acompañamiento a productores.
- La articulación con el equipo del Quindío y Fedecacao fortalece los procesos técnicos, especialmente en transformación y análisis de suelos.
- Se identifican acciones clave pendientes, como la entrega del concepto técnico de la planta, análisis de suelos en Quinchía y definición de productores para parcelas experimentales.



- Se consolidan avances en la estructuración de viveros, centrales de beneficio y parcelas demostrativas en Quinchía y Marsella.
- El componente social y organizativo cobra relevancia, planteando la necesidad de integrar metodologías de trabajo con el componente agronómico.
- Se establece un plan de trabajo claro para junio, con actividades técnicas, sociales y administrativas organizadas por semanas.
- Se prioriza el fortalecimiento asociativo, empresarial y comunitario mediante capacitaciones y acompañamiento a juntas directivas.
- Se resalta la importancia de mantener actualizados los informes, repositorios y soportes administrativos del proyecto.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Entregar concepto técnico planta transformación	9 junio	Ingeniero Agro industrial / Mecatrónico Quindío	Asistencia
Entregar planos y diseño planta	9 junio	Ingeniero Agro industrial	Asistencia
Confirmar productores parcelas experimentales	Junio	Ingeniero Agrónomo	Asistencia
Apoyar análisis de suelos Quinchía	Junio	Ingeniero Agrónomo	Asistencia
Actualizar repositorio e informes mayo	Semana 1 junio	Equipo	Asistencia
Desarrollar guía de estatutos asociaciones	Semana 1 junio	Promotora Campesina	Asistencia
Actualización evidencias Junio	Final de mes	Equipo	Asistencia

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Vannesa Aristizábal Hincapié	Gestora Social	Si	na	Asistencia



Fabio Andrés Coral Jiménez	Ing. Agroindustrial	si	na	Asistencia
Juan Carlos López	Gestor Comunitario	Si	na	Asistencia
Héctor Ríos	Ing. Agronómico	Si	na	Asistencia
Gloria Patricia Loaiza	Campesina	Si	na	Asistencia

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.



ANEXOS: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES JUNIO

Fecha	Actividad	Responsable
Semana 1	Entrega informes de gestión mes de mayo	Equipo técnico
	Entrega acta Demandas Territoriales y Cotizaciones	Héctor y Fabio
	Actualización repositorio y legalización de comisiones	Equipo técnico
9 junio	Entrega concepto técnico y planos planta transformación Quinchía	Fabio A. Coral / Mecatrónico Quindío
10–13 junio	Elaboración mapa de redes y análisis sociofamiliar	Gestora Social
	Documentos Técnicos y protocolos requeridos por la coordinación regional Quindío	Ingenieros y gestor Comunitario
13 junio	Capacitación agroindustrial en Marsella o Quinchia	Ing. Agroindustrial
10–13 junio	Elaboración guía práctica de estatutos	Promotora Campesina
15 de junio	Entrega de informe Mapa de Redes Versión final	Gestora Social
16–17- 18 junio	Sistematización y análisis de datos- Salidas de campo informe Socio Familiar	Gestora Social
	Salidas de campo a Quinchía y Marsella. Visita a productores	Héctor Fabio Ríos
17 junio	Trabajo con Junta Directiva (fortalecimiento asociativo) – Marsella	Equipo social-Comunitario
18 junio	Capacitación técnica en calidad de cacao (EDTA)	Fabio A. Coral
27 junio	Trabajo con Junta Directiva – Quinchía	Equipo social-Comunitario
¿?	Capacitación agroindustrial en Marsella o Quinchia	Ing. Agroindustrial
28 junio	Socialización con asociación – Marsella	Equipo social-Comunitario
29-30 junio	Actualización repositorio evidencias junio	Equipo técnico