

Información General	
Nombre de la Buena Práctica (Proyecto):	CONSULTORÍA PARA DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES DE MADURACIÓN, GESTIÓN, ASESORÍA, GERENCIA Y EJECUCION DEL PROYECTO REGIONAL DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA PRREA-REACTIVAR, FASES 2 Y 3, DENOMINADO "FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION AGRÍCOLA COMO ESTRATEGIA DE MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE FAMILIAS DEL DEPARTAMENTO DE CAUCA AFECTADAS EN LA OLA INVERNAL 2010-2011 Y/O QUE HAGAN PARTE DEL POSCONFLICTO- REACTIVAR AGRÍCOLA CAUCA"
Sector/Macroproyecto:	Reactivación económica – Subgerencia de Regiones
Fecha inicio:	26 de abril de 2019
Fecha terminación:	29 de junio de 2021
Amenaza/vulnerabilidad a resolver:	Reactivar la economía de 1.000 familias del departamento del Cauca afectadas en la ola invernal 2010-2011 y/o que hagan parte del posconflicto
Municipio analizado:	Argelia, Balboa, Mercaderes, Florencia, Bolívar, Sucre, El Patía, El Tambo, Caldono, Miranda y Buenos Aires
Tipo y número de beneficiarios:	1000 familias de pequeños productores damnificados por el fenómeno de la Niña 2010 -2011 y/o que hagan parte del posconflicto
Otros actores involucrados:	Corporación VallenPaz
Recursos dedicados en COP:	\$ 6.232.905.137,00
Fuentes de Financiamiento:	\$1.000.000.000 aportados por la Gobernación del Cauca y \$5.232.905.137 aportados por el Fondo Adaptación
Persona de contacto (Nombre, E-mail):	Carlos Holmes Varela Marmolejo Coordinador del proyecto carlos.varela@vallenpaz.org.co
Otras personas de contacto:	María Helena Quiñonez Directora Ejecutiva Corporación VallenPaz mariah.quinonez@vallenpaz.org.co

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas		Código:	2-CVC-F-03
			Versión:	1.1
			Fecha:	oct-2018

SUBGERENCIA DE REGIONES – REACTIVACIÓN ECONÓMICA

Proyecto: “DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES DE MADURACIÓN, GESTIÓN, ASESORÍA, GERENCIA Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO REGIONAL DE REACTIVACIÓN ECONÓMICA PRREA-REACTIVAR, FASES 2 Y 3, DENOMINADO “FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA COMO ESTRATEGIA DE MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE FAMILIAS DEL DEPARTAMENTO DE CAUCA AFECTADAS EN LA OLA INVERNAL 2010-2011 Y/O QUE HAGAN PARTE DEL POSCONFLICTO- REACTIVAR AGRÍCOLA CAUCA”

RESUMEN

La fase III o de inversión del proyecto Reactivar Agrícola Cauca, fue ejecutada en los siguientes componentes: social, empresarial, técnico, mercadeo, ambiental y de gestión del riesgo. La estrategia se centró en ejecutar lo planeado durante la fase II de preinversión del proyecto, donde se fijaron las acciones a ejecutar y las metas a lograr por cada uno de los componentes con el fin de acompañar a las 1.000 familias beneficiarias del proyecto en los 11 municipios priorizados, afectados por la ola invernal 2010-2011 en el Departamento del Cauca.

A través del componente social se dio apoyo a 16 organizaciones de productores, orientando a los agricultores a organizarse con el fin de facilitar el proceso comercial de sus cosechas, para esto se midió el nivel de organización aplicando la herramienta ICO (Índice de Calidad Organizativa). De igual manera, con el fin de dar a conocer a la población en general de los procesos desarrollados durante el proyecto, se conformaron los Equipos Locales de Seguimiento -ELS, con el fin de realizar las veedurías visibles por parte de la comunidad, los cuales se apoyaron con la colocación de buzones para Servicio de Atención al Ciudadano- SAC en cada una de las alcaldías de los 11 municipios.

El componente empresarial se encargó de orientar la parte administrativa de las fincas y las asociaciones de productores brindando los elementos para que cada unidad productiva se comportara como una empresa conociendo sus costos de producción y la rentabilidad de sus cultivos.

El componente ambiental y de gestión de riesgo dio los lineamientos para crear conciencia sobre el cambio climático y las medidas de adaptación y de mitigación con base en las Buenas Prácticas Agrícolas-BPA para de esta manera reducir los impactos del cambio climático, al implementar las BPA en sus fincas, haciéndolas más productivas y preparadas para afrontar eventos imprevistos.

El componente técnico brindó el acompañamiento integral a los agricultores sobre las normas que fijan las Buenas Prácticas Agrícolas-BPA orientando las fincas a ser más competitivas en un mercado que exige cada día más alimentos de buena calidad, propendiendo paralelamente por el cuidado del medio ambiente, el cuidado de la salud del productor y del consumidor final.

El componente de mercadeo brindó el apoyo para que los productos cosechados, lograran llegar a mejores mercados con mejores precios y por ende mayor rentabilidad del negocio productivo. Fue así como el proyecto orientó su estrategia en entregar a los beneficiarios insumos, materiales y herramientas tomando como punto de partida el análisis de suelos y el plan de fertilización por predio, lo que posibilitó la posibilidad de obtener abundantes cosechas futuras y por ende la sostenibilidad del proceso productivo, lo que brindó la posibilidad de reducir las posibilidades de recurrir al cultivo ilícito como medio de subsistencia. Generando conciencia a los agricultores, de que el cultivo ilícito genera entornos de violencia, daño al ecosistema y por ende más pobreza.

1. PROCESO

a. CONTEXTO LOCAL Y PROBLEMA A RESOLVER

El Departamento del Cauca, según el Censo agropecuario del DANE 2014, El PIB per cápita del Cauca para el 2013 fue de 8,4 millones de pesos ubicándose dentro de los 12 departamentos con menos PIB por habitante, muy por debajo del Valle del Cauca (14,5 millones), superando a Nariño (6,3 millones) pero no a Putumayo (12,7 millones), a pesar de ubicarse durante casi toda la década por encima de este departamento. El indicador

de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) para el Cauca en el 2010 se ubicó en 46,62% y la tasa de desempleo de Popayán, capital del Cauca, promedio en el 2010 fue del 18,2%, el cual se mantiene en niveles similares desde mediados de 2006; situaciones que sumadas con el conflicto en la tenencia de tierras y la gran extensión de territorios poco aptos para la agricultura agravan la situación social del Cauca.

Según las Evaluaciones Agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en 2016 la actividad agrícola del Cauca se basó en la producción de caña de azúcar, café, plátano, caña panelera, piña y papa. En particular, cabe resaltar que el Cauca es el segundo productor nacional de caña de azúcar, insumo fundamental para la agroindustria azucarera, la industria más grande asentada en el departamento. Así mismo, se destaca que Cauca es el quinto productor de café en Colombia, superado por Huila, Antioquia, Tolima y Caldas.

La ubicación geográfica y la oferta edafoclimática, del Departamento del Cauca, sustenta sus fortalezas para crear modelos competitivos, el desarrollo de procesos sostenidos de transformación de la economía campesina y el aprovechamiento de su potencial de producción.

Para lograr los objetivos se requirió el diseño de una estrategia que permitiera entregar a los productores campesinos una oferta de servicios adecuados a sus condiciones, a sus necesidades y a los requerimientos de sus actividades productivas, y definir los mecanismos institucionales para que dichos servicios lleguen a su destino final.

b. SOLUCIÓN ENCONTRADA

Para el caso de los 11 municipios (Sucre, Balboa, Patía, Miranda, Mercaderes, Florencia, Argelia, Bolívar, Caldono, El Tambo y Buenos Aires) que fueron atendidos en el Departamento del Cauca, se propusieron estrategias de desarrollo rural como:

- ✓ Trabajar con pequeños productores
- ✓ Realizar un plan de gestión de riesgo por municipio
- ✓ Consolidar los mercados locales como estrategia para promocionar y vender los productos, con el propósito de reducir la huella de carbono.
- ✓ Establecer alianzas comerciales, para la oferta de mayores volúmenes, con compradores de la región para acceder a mejores precios
- ✓ Utilizar los mecanismos de asociatividad para las actividades principales y secundarias como el transporte de productos
- ✓ Brindar apoyo y mejoramiento técnico
- ✓ Mejorar la productividad y calidad de los productos

La gestión estratégica para el desarrollo del proyecto se soportó desde lo rural impulsando el modelo familiar de agricultura, que es acorde con el concepto de economía social campesina, con un enfoque de integralidad y territorio donde se contribuye a la generación de capacidades y oportunidades para las familias campesinas propiciando el cambio social y el progreso económico mediante la construcción de Tejido Social, el restablecimiento de una cultura de paz, el respeto por los derechos integrales, el desarrollo de sistemas productivos competitivos y sostenibles, el mejoramiento de una infraestructura paralela para garantizar la sostenibilidad de la Economía Social Campesina mediante alianzas con el sector empresarial privado y los diferentes entes gubernamentales a nivel local, nacional e internacional.

c. IMPLEMENTACIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Para cada línea productiva priorizada se aplicó un enfoque de planeación que busco obtener una visión integral y compartida del desarrollo económico y social en cada municipio de acuerdo con sus capacidades competitivas. Visión que se encontró determinada por el potencial de los mercados a nivel local y regional.

Para lograr lo anterior se requirió involucrar a los pequeños productores en esquemas asociativos que facilitaron su incorporación en procesos empresariales y articulación con los aliados comerciales, lo que posibilitó que se

mejorara la productividad en las fincas y la capacidad de negociación de las organizaciones campesinas, para de esta manera facilitar su inserción en los diferentes mercados.

Todo lo anterior sin descuidar el ser competitivos al conocer los costos de producción de cada línea productiva y ser conscientes del cuidado del medio ambiente al promover la constitución de 11 viveros comunitarios, uno por municipio, con el fin de repoblar de árboles nativos los ojos de agua que proveen a los acueductos locales.

2. RESULTADOS

El plan para la implementación del proyecto, en lo que tiene que ver con los recursos aportados por el Fondo y la Gobernación del Cauca, se realizó con base en las actividades y metas propuestas desde la preinversión del proyecto y en el desarrollo de las actividades requeridas para la implementación de este, el cual inició el 25 de noviembre de 2019 con una duración de dieciocho (18) meses. El Plan de Implementación del Proyecto consolidado de todas las líneas productivas (café, cacao, limón Tahití, caña panelera y plátano dominico hartón) fue ejecutado de manera conjunta y complementaria por todos los componentes integrantes del plan de acción del proyecto, como fueron: componente social, componente empresarial, componente ambiental y de gestión del riesgo, el componente técnico y componente de mercadeo.

a. LOGROS ESPECÍFICOS

Se presentan a continuación las actividades definidas para el cumplimiento de los estudios de preinversión por componente:

COMPONENTE SOCIAL		
VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO DE 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Cuarta Jornada de Escuela de Campo para Agricultores	11 eventos en 11 municipios	Fueron realizados 29 talleres en los 11 municipios, donde se realizó la aplicación y análisis de los ICO a las organizaciones de base
Reuniones con los ELS, para seguimiento al proyecto (reuniones mensuales)	4 reuniones con los ELS	8 reuniones realizadas con los ELS de los 11 municipios
Foro de seguimiento (socialización Otro sí)	11 eventos en 11 municipios	Fueron realizados 29 foros de seguimiento donde se brindó información de ampliación del proyecto en los 11 municipios
Jornadas de seguimiento y fortalecimiento a los procesos asociativos	4 Jornadas de seguimiento a los procesos asociativos. aplicación y análisis de los ICO a las organizaciones de base(una jornada por asociación)	Se realiza un total de 10 jornadas de seguimiento a las asociaciones de productores.
Foro de cierre del proyecto	32 eventos en 11 municipios	Fueron realizados 32 eventos de Foro de cierre en los 11 municipios
Foro inicial realizado (evento de socialización inicial)	11 foros iniciales a realizarse en 11 municipios	11 foros iniciales realizados en 11 municipios
Equipos de Seguimiento Local-ELS conformados y reuniéndose de manera periódica	11 Equipos Locales de Seguimiento-ELS, conformados 1 por cada municipio	11 Equipos Locales de Seguimiento-ELS, conformados 1 por cada municipio

COMPONENTE SOCIAL

VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO DE 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Jornadas de reconocimiento de las dinámicas asociativas realizadas	11 jornadas dirigidas a los grupos de trabajo veredales	11 jornadas realizadas dirigidas a los grupos de trabajo veredales
Espacio para el servicio de atención al ciudadano SAC conformado y seguimiento	11 Espacios para el servicio de atención al ciudadano-SAC, 1 por cada municipio	11 Espacios para el servicio de atención al ciudadano- SAC, establecidos, 1 por cada municipio establecido
Talleres de sensibilización e identificación de habilidades realizados	32 eventos de sensibilización e identificación de habilidades, dirigidos especialmente a las asociaciones de productores y grupos organizados	32 eventos de sensibilización e identificación de habilidades, realizados
Talleres de elaboración de planes de trabajo y mejoramiento	32 Talleres de elaboración de planes de trabajo y mejoramiento	95 eventos con los realizados con asistencia de 865 beneficiarios, de los cuales 64% corresponden a hombres y el 36% mujeres.
Foro intermedio de socialización del 50% de avance del proyecto	25 foros programados	25 foros del 50% de avance del proyecto con asistencia de 588 beneficiarios
Talleres roles junta directiva	32 eventos en 11 municipios	Se realizaron 27 dentro de los eventos ECAS realizados en 11 municipios
Jornadas de seguimiento a los procesos asociativos	25 Jornadas de seguimiento a los procesos asociativos	25 jornadas de seguimiento a los procesos asociativos mediante video llamadas y reuniones presenciales.

Lecciones aprendidas

El componente social inició su intervención con el reconocimiento de las dinámicas asociativas, durante las jornadas de diagnóstico que consistieron en la realización de 26 jornadas (de 25 jornadas planteadas en el proyecto) a una muestra de 551 beneficiarios de los 11 Municipios y pertenecientes a las 5 líneas de productivas (55,10 % del total de beneficiarios) la estrategia para identificar el nivel de asociatividad, así como los motivos de pertenecer o no a las asociaciones existentes, por parte de los agricultores. A nivel de las organizaciones, el conocer el objeto de las asociaciones, regularidad de las reuniones, aspectos por mejorar y percepción de los beneficiarios sobre las asociaciones. La anterior información permitió comparar los resultados obtenidos con la caracterización de la fase II y de esta manera definir las acciones a realizar dando prioridad a las asociaciones que requerían mayor intervención o apoyo.

Debido a la situación presentada a partir de marzo de 2020, cuando inicio la cuarentena por presencia del COVID 19 en nuestro país, fue necesario rediseñar la manera de llegar a las comunidades, como fue en el caso, para llevar a cabo los foros del 50% en medio de la situación de pandemia por COVID 19, se siguió el siguiente derrotero:

- **Elaboración de cartas de invitación:** Se realizaron las cartas de invitación al foro a alcaldes con copia a personeros, secretarios de salud y de agricultura, de cada municipio, teniendo en cuenta los formatos del Fondo de Adaptación. Las invitaciones se realizaron para los foros presenciales y virtuales.
- **Presentación del foro 50%:** Se elaboró la presentación en power point, teniendo en cuenta las indicaciones y plantilla del Fondo de Adaptación. La presentación incluyo la información de avances, registro fotográfico y cronogramas de todos los componentes del proyecto. Se recopiló la información de los avances de todos los componentes con fecha de corte a 31 de julio de 2020.
- **Instructivo para la plataforma Google.meet:** Mediante los grupos de whatsapp de los beneficiarios creados por los técnicos de cada Municipio, se les dio el paso a paso para descargar la aplicación y posteriormente se les indico el link y cómo ingresar a cada foro virtual.
- **Convocatoria:** se envió la convocatoria y motivó la asistencia al foro 50% mediante whatsapp a los foros virtuales y presenciales indicándose día, hora, link o lugar.

Los foros 50% se realizaron según las posibilidades de ingreso a los Municipios, de ésta manera se definió donde se realizaba de manera presencial y donde de manera virtual.

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS INDICE DE CALIDAD ORGANIZATIVA-ICO A LAS ORGANIZACIONES DE BASE

La jornada partió de los derechos y deberes de asociados, temática que hizo parte del aspecto Socio – organizativo del instrumento ICO, este tema se consideró fundamental dado que el acercamiento que se había realizado a las asociaciones en los 11 Municipios se identificó que los asociados en ocasiones no reconocían su papel como protagonistas del crecimiento de sus organizaciones y delegaban la responsabilidad a unos pocos.

Se resaltaron los deberes y derechos que se adquieren al hacer parte de una organización social recordando la importancia del compromiso y la participación.

Se enfatizó que el cumplimiento de los deberes posibilita el reclamo de los derechos, y que el éxito de las organizaciones sociales se relaciona directamente con la participación de cada uno de sus integrantes.

ANÁLISIS DE LOS ICO A LAS ORGANIZACIONES DE BASE

- ✓ Se realizaron las encuestas Índice de Capacidad Organizativa - ICO y se efectuó el análisis correspondiente.
- ✓ Las organizaciones a su vez fueron diagnosticadas a través de la aplicación del ICO Índice de Capacidad Organizacional en diferentes momentos del proceso para dar a conocer las conclusiones generales del estado final.

- ✓ El análisis de los resultados de la encuesta ICO muestra la situación final de las organizaciones, posterior a la implementación de las acciones de fortalecimiento en el marco de la ejecución del proyecto Reactivar Cauca; esta se presenta en dos ámbitos que mide la herramienta (interno y externo) y que fueron agrupados en tres dimensiones: organizativa, económica y sociopolítica.
- ✓ La aplicación del Índice de Capacidad Organizacional (ICO) fue un proceso concertado con los presidentes de las organizaciones sociales de base y miembros de sus juntas directivas.
- ✓ Para interpretar los resultados ICO se definieron tres niveles de fortaleza en cada una de las dimensiones: nivel débil, nivel regular o intermedio y nivel fuerte. Las 3 organizaciones son clasificadas en cada dimensión, según los resultados, que se presentaron en cada uno de los componentes: organizativo, económico y sociopolítico.
- ✓ Para la aplicación del Índice de Capacidad Organizacional (ICO) se establecieron los siguientes pasos:
 - Identificación y priorización de organizaciones sociales de base: de acuerdo con la caracterización socioeconómica que se hizo a los beneficiarios de las 5 líneas productivas, se identificaron las organizaciones que refirieron los productores, esta información se completó con las administraciones municipales a través de las Secretarías de Agricultura con las cuales se contactó a los representantes. Este ejercicio se realizó en la fase de pre inversión.
 - En la fase de inversión, se retomó el acercamiento con las organizaciones; allí se identificaron otras y se descartaron algunas que se habían caracterizado en la fase de pre inversión; todo esto se dio de acuerdo a la dinámica establecida en el proceso con los beneficiarios de la línea productiva.
 - Tabulación de la encuesta: la información recogida fue tabulada y sistematizada y fue insumo para los análisis. Este análisis ICO corresponde a la última aplicación de la herramienta en el proyecto y tiene por objetivo conocer el nivel en el cual quedan las organizaciones posteriores a la ejecución del proyecto
 - Análisis de la encuesta: se hizo con base en los resultados obtenidos de las respuestas dadas a cada pregunta que contiene el ICO, con esta información se presentó y evaluó la situación organizativa, económica y sociopolítica, de las organizaciones referente a las debilidades y fortalezas.

La herramienta ICO se divide en las siguientes dimensiones y descriptores.

- Dimensión Organizativa: Experiencia y cobertura, Capacidad de Planeación y Seguimiento y Evaluación.
- Dimensión Económica: capacidad financiera y administrativa, capacidad instalada, capacidad de gestión y decisión y realización de contratos, convenios y eventos
- Dimensión Sociopolítica: Recurso o Talento Humano, relación con otras organizaciones, capacidad de liderazgo de la organización y comunicación.

Interpretación de resultados por dimensiones

Para interpretar los resultados ICO se definieron tres niveles de fortaleza en cada una de las dimensiones: nivel débil, nivel regular o intermedio y nivel fuerte. De este modo, las 3 organizaciones son clasificadas en cada dimensión, según sus resultados ICO, en uno de estos tres niveles.

Para establecer los tres niveles se definieron puntos o porcentajes de corte específicos para cada dimensión. Es decir, los puntos de corte no son los mismos para las tres dimensiones, sino que cada una tiene sus propios puntos de corte. Ello es así porque, por ejemplo, el 60% de puntaje ICO en la dimensión económica no es equivalente a obtener ese mismo 60% en la dimensión sociopolítica. Cada dimensión mide aspectos específicos de la operatividad de una organización y esos aspectos no necesariamente son comparables entre sí.

Para definir los puntos de corte de cada nivel de fortaleza se usaron los percentiles 33 y 66, es decir aquellos resultados ICO que ubican al 33% y al 66%, respectivamente, de los puntajes más bajos de cada dimensión. Al iniciar la presentación de resultados de cada dimensión se señalaron los niveles de fortaleza identificados.

Rangos de Dimensión Organizativa:

Organización Débil	Menor o igual 57,1 %
--------------------	----------------------

Organización Regular ó Intermedia	57,2 - 71,4 %
Organización Fuerte	71,5 - 100 %

Rangos de Dimensión Económica

Organización Débil	Menor o igual 38,8 %
Organización Regular ó Intermedia	38,9 – 62,8 %
Organización Fuerte	62,9 – 100 %

Rangos de Dimensión Sociopolítica

Organización Débil	Menor o igual 64,9 %
Organización Regular ó Intermedia	65,0 – 75,6 %
Organización Fuerte	75,7 - 100 %

El ICO se aplicó por municipio y por línea productiva, en este caso se presenta a nivel de ejemplo los resultados del análisis ICO a las organizaciones que hacen parte de la línea café:

En la implementación del proyecto Reactivar Cauca, se vincularon 8 organizaciones de productores de café con base social en los municipios de Sucre, El Tambo, Caldon y Miranda, durante el tiempo de implementación, estas organizaciones fueron socializadas frente al proyecto, sensibilizadas en cuanto a la importancia de su papel en el proceso de acompañamiento socio empresarial, como eje central para mejorar las condiciones de comercialización de los caficultores vinculados al proyecto y a su vez fueron fortalecidas mediante procesos de formación, promoción y acompañamiento socio empresarial.

Las organizaciones caracterizadas a través del ICO fueron las siguientes:

ORGANIZACIÓN	MUNICIPIO
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE ALIMENTOS DE SUCRE - ASPROSUCRE	SUCRE
ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES AGROAMBIENTALES PRIMAVERA	CALDONO
ASOCIACIÓN PARA EL FOMENTO DEL DESARROLLO CAMPEÑO DE LA VENTA ASFODECAV	CALDONO
ASOCIACIÓN DE CAFETEROS DE URIBE ASOCAURIBE	EL TAMBO
ASOCIACIÓN DE CAFES ESPECIALES DEL CORAZÓN DEL TAMBO ASOCAFESCA	EL TAMBO
COOPERATIVA MULTIACTIVA MUJERES CABEZA DE FAMILIA COOMUJER	EL TAMBO
ASOCIACIÓN SEMBRANDO FUTURO	EL TAMBO
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES MIRANDENOS POR LA PAZ ASPROMIPAZ	MIRANDA

A nivel general, se puede decir que las organizaciones acompañadas en el proceso permitieron evidenciar resultados positivos alcanzados en el proceso, dentro de la línea productiva de Café.

Se resalta que en ninguna de las dimensiones fueron identificadas organizaciones como débiles y que al menos 5 organizaciones obtuvieron la clasificación de fuerte en todas las dimensiones; así mismo es importante mencionar que requiere especial cuidado la Asociación de Agricultores Agroambientales la Primavera debido a que todas sus calificaciones fueron de organización regular o intermedia y en menor medida, la Asociación Sembrando Futuro que obtuvo la clasificación de regular en las dimensiones económicas y sociopolíticas. Para el caso de ASPROMIPAZ del municipio de Miranda se valora que haya alcanzado en nivel de organización fuerte en la dimensión organizativa; siendo una organización recientemente constituida. A continuación se presenta el consolidado de la línea productiva de café.

MUNICIPIO	ORGANIZACIÓN	ORGANIZATIVA	ECONOMICA	SOCIOPOLITICA
SUCRE	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE ALIMENTOS DE SUCRE - ASPROSUCRE	Organización Fuerte	Organización Fuerte	Organización Fuerte
CALDONO	ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES AGROAMBIENTALES PRIMAVERA	Organización Intermedia	Organización Intermedia	Organización Intermedia
CALDONO	ASOCIACIÓN PARA EL FOMENTO DEL DESARROLLO CAMPESINO DE LA VENTA ASFODECAV	Organización Fuerte	Organización Fuerte	Organización Fuerte
EL TAMBO	ASOCIACIÓN DE CAFETEROS DE URIBE ASOCAURIBE	Organización Fuerte	Organización Fuerte	Organización Fuerte
EL TAMBO	ASOCIACIÓN DE CAFES ESPECIALES DEL CORAZÓN DEL TAMBO ASOCAFESCA	Organización Fuerte	Organización Fuerte	Organización Fuerte
EL TAMBO	COOPERATIVA MULTIACTIVA MUJERES CABEZA DE FAMILIA COOMUJER	Organización intermedia	Organización Fuerte	Organización Fuerte
EL TAMBO	ASOCIACIÓN SEMBRANDO FUTURO	Organización Fuerte	Organización intermedia	Organización Intermedia
MIRANDA	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES MIRANDENOS POR LA PAZ ASPROMIPAZ	Organización Intermedia	Organización Intermedia	Organización Fuerte

Reuniones con los ELS, para seguimiento al proyecto (reuniones mensuales)

Se realizaron reuniones con los equipos locales de seguimiento de los 11 Municipios del proyecto: Argelia, Balboa, Mercaderes, Florencia, Buenos Aires, Caldon, Miranda, Bolívar, Sucre, Patía y El Tambo.

Los miembros del ELS verificaron las entregas y su concordancia con las actas de entregas. Manifestaron agradecimiento con los insumos recibidos y la calidad de los productos entregados. Expresaron gratitud por lo aprendido y lo recibido por parte del proyecto. Solicitaron continuar con los proyectos y la inversión en el agro.

ESPACIO PARA EL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CIUDADANO - SAC.

En las sedes de las alcaldías de cada uno de los 11 municipios se dispuso de los buzones SAC. Este fue un espacio donde los beneficiarios y la comunidad en general podía expresar de manera libre y espontanea sus inquietudes y solicitudes con respecto al proyecto. Los ELS en compañía del técnico de cada municipio hacían revisión de este espacio.



Buzón en el SEDAM de EL Tambo



Buzón UMATA de Argelia

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

COMPONENTE TÉCNICO		
VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO DE 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Cuarta Jornada de Escuela de Campo para Agricultores	11 eventos en 11 municipios	Fueron realizados 31 talleres sobre refuerzo de los principios de las BPA, en los 11 municipios
Visitas de asistencia técnica con énfasis en seguimiento al buen uso de los insumos	18 visitas por productor (2.000 visitas durante el otrosí para un total de 18.000 visitas al final del proyecto)	22.152 visitas realizadas desde el inicio de la fase 3 del proyecto.
Implementación de predio exportador en el marco de ICA (limón tahití)	6 fincas de la línea limón tahití, dejándolas encaminadas a certificar en un futuro como predio exportador en el marco del ICA.	6 fincas productoras de limón tahití, en los municipios de Patía, Balboa, Mercaderes, Bolívar y Buenos Aires
capacitar en catación temprana de café, con la Asociación campesina del Cauca	lograr que algunos de los hijos de los beneficiarios se puedan capacitar en catación temprana de café	10 jóvenes caficultores capacitados por la Federación Campesina del Cauca en temas de catación y calidades de café.
Visitas de reconocimiento, toma de muestras análisis de suelo y reconfirmación georreferenciación del predio realizados	1000 visitas técnicas reconocimiento y toma de muestras de suelo y reconfirmación de georreferenciación	1000 visitas técnicas reconocimiento y toma de muestras de suelo y reconfirmación de georreferenciación realizadas
Análisis de suelos realizados	1000 resultados de análisis de suelos entregados por el operador	1000 resultados de análisis de suelos entregados por el operador
Planes de Fertilización por finca realizados	1000 planes de fertilización entregados a los beneficiarios	1000 planes de fertilización realizados y pendiente de ser entregados a los beneficiarios
Compra de material vegetal de limón tahití realizadas, para siembras nuevas y resiembras	278 hectáreas de limón tahití establecidas de manera tecnificada	278 hectáreas sembradas (distancia de 8mX8m) en equivalencia a los 40.680 árboles entregados a 344 beneficiarios (de Mercaderes, Patía, Balboa, Miranda, Bolívar y Buenos Aires)
Talleres en BPA - Nutrición vegetal	27 eventos en 11 municipios	Se realizaron 27 eventos dentro de los talleres ECAS realizados en los 11 municipios
Talleres en BPA – MIPE por cultivo	32 Talleres en BPA-MIPE por cultivo	93 eventos realizados con asistencia de 865 beneficiarios, de los cuales 64% corresponden a hombres y el 36% mujeres.

Lecciones aprendidas

El componente técnico empezó su intervención **con el diagnóstico del estado de todas** las líneas productivas donde se verificó el control plagas y enfermedades y de plantas malezas que invadían los cultivos, en los predios donde estaban establecidos los cultivos, así como también en los lotes donde se va a realizar siembra.

El caso de LA LÍNEA PRODUCTIVA DE CAFÉ se halló presencia de broca en algunos predios, los cuales estaban realizando las respectivas recolecciones cada 15 a 20 días o en algunos casos cosechas sanitarias.

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE CAFÉ			
ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Rendimientos	0.6 ton/hectárea/año de café pergamino seco	0.7 ton/hectárea/año de café pergamino seco	Aumento de rendimiento del cultivo debido a la mejora en las condiciones fitosanitarias, adecuada densidad de siembra y la aplicación de un plan de fertilización acorde al estudio de suelo.
Calidades	Granos cosechados con pulpa adherida parcial o totalmente, granos vinagres, granos manchados granos mohosos a simple vista, de color verde, gris, rosa o blanco, granos severamente dañados por insectos, olores extraños	granos sanos. Olor característico a café fresco. Humedad: 10 al 12%	Se busco mejorar la entrega de producto con calidad y así obtener un mejor precio de venta generando mejor ingreso al productor
Condiciones actuales de venta	En sacos de fique en mal estado	En sacos de fique en buen estado	Los productores fueron capacitados en este sentido y se dan cuenta que no tienen perdidas por derrame de producto
Estudios de suelos	No realizaba	Toma de muestra de suelo, que permitió ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo, por medio de análisis físico y química	Se logró una mayor productividad del cultivo debido a un plan de fertilización según las necesidades del suelo y el cultivo, conservando el suelo y tomando los correctivos que requiera.
Preparación de terreno	Trazado y ahoyado	Trazado, ahoyado y encalado del sitio de siembra	El proyecto contempló la aplicación de enmiendas para corregir el grado de acidez del suelo de acuerdo con los análisis de suelos.
Elaboración de drenajes	Se realizan drenajes con pala y a ojo	Se realizará drenajes teniendo en cuenta las curvas a nivel	Se fomentó el uso del agro nivel para definir las curvas a nivel y poder realizar drenajes eficientes que posibiliten una rápida evacuación del agua
Almácigos	Almácigos con semilla sin tratar	Almácigos con sustratos y semillas tratadas	Menor pérdida de chapolas en vivero por problemas fitosanitarios
Instalación del lote	Generalmente se hace con el conocimiento del lote	Se realiza con curvas a nivel	Se aprovecho mejor el lote y se evita en zonas de ladera las pérdidas de suelo por erosión
Aplicación de correctivos y reducción del riesgo de contaminación por metales pesados	No se realizaba	Se realizó la aplicación de cal o compuestos de azufre, que cumpla la función de reducir la acidez (aumentar PH) y al mismo tiempo reducir la absorción de metales pesados por las raíces.	Se redujo la acidez del suelo y se disminuyó la translocación o absorción del metal pesado por parte de las raíces en las plantas, y lo cual potencio el incremento de la productividad de los cultivos
Aplicación de fertilizantes químicos	se realizan sin un concepto técnico	Plan de fertilización de acuerdo con un análisis de suelos y requerimiento del cultivo	Se aplicó lo que se requería para maximizar los recursos y obtener mejores resultados en el cultivo.
Control de malezas o arvenses	Se realizaban controles de malezas no oportunamente por falta de asesoría técnica	Plan de manejo integrado MIPE orientado por un ingeniero agrónomo	Mejor nutrición para la planta al no tener la competencia con las malezas, reduciendo la incidencia de plagas y enfermedades
Aplicación de abonos orgánicos	No es una práctica usual	No se aplican, solo se incorporan los residuos de la finca	Lo que favoreció el Mantenimiento de la estructura del suelo

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE CAFÉ			
ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Manejo integrado de plagas, hongos y enfermedades	Generalmente se realizaba con la orientación casual de un técnico de casa comerciales para vender su producto	Realizada por un ingeniero agrónomo contratado para asesorar el cultivo en todo su ciclo	MIPE en el manejo de Broca, hormiga arriera, Roya y paloteo por deficiencia de nutrientes, lo que permitió optimizar el uso de los insumos al aplicar según el umbral de daño económico
Riego	Lluvias	Lluvias	Se aprovecharon al máximo las lluvias con la implementación de cosechadores de agua, posibilitando tener disponibilidad de agua en épocas de escases



Beneficiario: Laurentino Quinas. Observación de Araña Roja
Municipio: Caldono, Corregimiento: Siberia Vereda: La Primavera

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE LIMON TAHITI			
ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Rendimientos	14 ton/hectárea/fruta en fresco	18 ton/hectárea/fruta en fresco	Se aumento EL rendimiento del cultivo debido a la mejora en las condiciones fitosanitarias, adecuada densidad de siembra y la aplicación de un plan de fertilización acorde al estudio de suelo.
Calidades	Fruta en fresco cosechada en diferentes estados de madurez y diferentes tamaños, con danos de ácaros en la cutícula	Fruta de forma ovalada o redonda, de cáscara delgada sin semilla y muy jugoso. Tiene un tamaño de 5 a 7cm de	El proyecto Mejoro la entrega de producto con calidad y así obtuvo un mejor precio de venta generando mejor ingreso al productor
Condiciones actuales de venta	En sacos de fique en mal estado	En canastillas de plástico de 20 kilos de capacidad	Los productores fueron capacitados en este sentido y se dan cuenta que no tienen perdidas por mal manejo de producto
Estudios de suelos	No realiza	Toma de muestra de suelo, que permita ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo, por medio de análisis físico y químico	Se logro una mayor productividad del cultivo debido a un plan de fertilización según las necesidades del suelo y el cultivo, conservando el suelo y tomando los correctivos que requiera.
preparación de terreno	Trazado y ahoyado	Trazado, ahoyado y encalado del sitio de siembra	El proyecto contemplo la realización de enmiendas para corregir el grado de

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE LIMON TAHITI

ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
			acidez del suelo de acuerdo con los análisis de suelos.
Elaboración de drenajes	Se realizan drenajes con pala y a ojo	Ralizar drenajes teniendo en cuenta las curvas a nivel	Se Fomento el uso del agro nivel para definir las curvas a nivel y poder realizar drenajes eficientes que posibiliten una rápida evacuación del agua
Viveros	Compra de material en vivero sin certificación ICA	Compra de material vegetal en vivero con certificación ICA	Se consiguió material vegetal de buena calidad que garantiza limones de óptima calidad
Instalación del lote	Generalmente se hace con el conocimiento del lote	Se realiza con curvas a nivel	Se aprovecho mejor el lote y se evitó en zonas de ladera las pérdidas de suelo por erosión
Aplicación de correctivos y reducción del riesgo de contaminación por metales pesados	No se realiza	Se realizará la aplicación de cal o compuestos de azufre, que cumpla la función de reducir la acidez (aumentar PH) y al mismo tiempo reducir la absorción de metales pesados por las raíces.	Se redujo la acidez del suelo y se disminuyó la translocación o absorción del metal pesado por parte de las raíces en las plantas, y potencialmente ayuda al incremento de la productividad de los cultivos
Aplicación de fertilizantes químicos	se realizan sin un concepto técnico	Plan de fertilización de acuerdo a un análisis de suelos y requerimiento del cultivo	Se aplico lo que se requiere para maximizar los recursos y obtener mejores resultados en el cultivo.
Control de malezas o arvenses	Se realizan controles de malezas no oportunamente por falta de asesoría técnica	Plan de manejo integrado MIPE orientado por un ingeniero agrónomo	Mejor nutrición para la planta al no tener la competencia con las malezas, lo cual redujo la incidencia de plagas y enfermedades
Aplicación de abonos orgánicos	No es una práctica usual	No se aplican solo se incorporan los residuos de la finca	Se mantuvo la estructura del suelo
Manejo integrado de plagas, hongos y enfermedades	Generalmente se realiza con la orientación casual de un técnico de casa comerciales para vender su producto	Realizada por un ingeniero agrónomo contratado para asesorar el cultivo en todo su ciclo	Se implementó el MIPE en el manejo de Chinchas, áfidos, pulgones, escamas y mosca de la fruta, lo que permitió optimizar el uso de los insumos al aplicar según el umbral de daño económico
Riego	Lluvias	Lluvias	Se aprovecho al máximo las lluvias con la implementación de cosechadores de agua, posibilitando tener disponibilidad de agua en épocas de escases



JULIO DAVID Esposo de la beneficiaria ALBA NILA ORDOÑEZ Limón Tahití V. Turquía – Mercaderes (Aprovechamiento del lote con cultivo transitorio)

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE CANA PANELERA

ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Rendimientos	13 ton/hectárea/caña panelera	16 ton/hectárea/fruta en fresco	Aumento de rendimiento del cultivo debido a la mejora en las condiciones fitosanitarias, adecuada densidad de siembra y la aplicación de un plan de fertilización acorde al estudio de suelo.
Calidades	Canas cosechadas por entresaque, con ataque de plagas, enfermedades y sin higiene (sucias)	La caña panelera debe ser limpia fresca, debe estar libre del ataque de plagas, enfermedades (pudrición) y olores y sabores extraños.	Se busco mejorar la entrega de producto con calidad y así obtener un mejor precio de venta generando mejor ingreso al productor
Condiciones actuales de venta	A granel y amontonada en el suelo	El producto podrá ser empacado en canastas o lonas que evite su deterioro y contaminación y permita su conservación, manipulación y visualización total del producto, el cual deberá mantenerse en buenas condiciones de higiene.	Los productores fueron capacitados en este sentido y se dan cuenta que no tienen pérdidas por mal manejo de producto
Estudios de suelos	No realiza	Toma de muestra de suelo, que permita ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo, por medio de análisis físico y químico	Se logro una mayor productividad del cultivo debido a un plan de fertilización según las necesidades del suelo y el cultivo, conservando el suelo y tomando los correctivos que requiera.
preparación de terreno	Trazado y ahoyado	Trazado, ahoyado y encalado del sitio de siembra	El proyecto contemplo la realización de enmiendas para corregir el grado de acidez del suelo de acuerdo con los análisis de suelos.
Elaboración de drenajes	Se realizan drenajes con pala y a ojo	Se realizara drenajes teniendo en cuenta las curvas a nivel	Se fomento el uso del agronivel para definir las curvas a nivel y poder realizar drenajes eficientes que posibiliten una rápida evacuación del agua
Material vegetal	Siembra de soca de la región sin conocimiento de variedades a plantadas	La caña debe ser de las variedades RD 7511, CENICAÑA937711, CENICAÑA 8475 y POJ	Se apoyo al agricultor en la consecución de material vegetal de buena calidad que garantizara una óptima producción
Instalación del lote	Generalmente se hace con el conocimiento del lote	Se realiza con curvas a nivel	Se aprovecho mejor el lote y se evito en zonas de ladera las pérdidas de suelo por erosión
Aplicación de correctivos y reducción del riesgo de contaminación por metales pesados	No se realiza	Se realizara la aplicación de cal o compuestos de azufre, que cumpla la función de reducir la acidez (aumentar PH) y al mismo tiempo reducir la absorción de metales pesados por las raíces.	Se redujo la acidez del suelo y se disminuyo la translocación o absorción del metal pesado por parte de las raíces en las plantas, y potencialmente ayuda al incremento de la productividad de los cultivos
Aplicación de fertilizantes químicos	se realizan sin un concepto técnico	Plan de fertilización de acuerdo a un análisis de suelos y requerimiento del cultivo	Se logró aplicar lo que se requiere para maximizar los recursos y obtener mejores resultados en el cultivo.
Control de malezas o arvenses	Se realizan controles de malezas no oportunamente por falta de asesoría técnica	Plan de manejo integrado MIPE orientado por un ingeniero agrónomo	Se mejoró la nutrición para la planta al no tener la competencia con las malezas, reduciendo la incidencia de plagas y enfermedades

Aplicación de abonos orgánicos	No es una práctica usual	No se aplican, solo se incorporan los residuos de la finca	Mantiene la estructura del suelo
Manejo integrado de plagas, hongos y enfermedades	Generalmente se realiza con la orientación casual de un técnico de casa comerciales para vender su producto	Realizada por un ingeniero agrónomo contratado para asesorar el cultivo en todo su ciclo	MIPE en el manejo de barrenador del tallo y problemas fungosos, lo que permitió optimizar el uso de los insumos al aplicar según el umbral de daño económico
Riego	Lluvias	Lluvias	Aprovechamiento máximo de las lluvias con la implementación de cosechadores de agua, posibilitando tener disponibilidad de agua en épocas de escases



Sitio de beneficio para Caña Panelera. Beneficiario NESTOR IMBACHÍ, V. La Monja – Bolívar

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE CACAO			
ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Rendimientos	0,5 ton/hectárea de grano seco	0,8 ton/hectárea de grano seco	Aumento de rendimiento del cultivo debido a la mejora en las condiciones fitosanitarias, adecuada densidad de siembra y la aplicación de un plan de fertilización acorde al estudio de suelo.
Calidades	Grano seco sin fermentación y de baja calidad	Grano seco bien fermentado y de calidad excelsa	Se logró mejorar la entrega de producto con calidad y así obtener un mejor precio de venta generando mejor ingreso al productor
Condiciones actuales de venta	En sacos de fique en mal estado	En sacos de fique en buen estado	Los productores fueron capacitados en este sentido y se dieron cuenta que no tienen pérdidas por mal manejo de producto
Estudios de suelos	No realiza	Toma de muestra de suelo, que permita ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo, por medio de análisis físico y químico	Se logró mayor productividad del cultivo debido a un plan de fertilización según las necesidades del suelo y el cultivo, conservando el suelo y tomando los correctivos que requiera.
preparación de terreno	Trazado y ahoyado	Trazado, ahoyado y encalado del sitio de siembra	El proyecto contempla la realización de enmiendas para corregir el grado de acidez del suelo de acuerdo a los análisis de suelos.
Elaboración de drenajes	Se realizan drenajes con pala y a ojo	Realizar drenajes teniendo en cuenta las curvas a nivel	Fue fomentado el uso del agronivel para definir las curvas a nivel y poder realizar drenajes eficientes que posibiliten una rápida evacuación del agua
Viveros	Compra de material en vivero sin certificación ICA	Compra de material vegetal en vivero con certificación ICA	Se apoyo al agricultor en conseguir material vegetal de buena calidad que garantizará óptima producción

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE CACAO

ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Instalación del lote	Generalmente se hace con el conocimiento del lote	Se realiza con curvas a nivel	Se aprovecho mejor el lote y se evitó en zonas de ladera las pérdidas de suelo por erosión
Aplicación de correctivos y reducción del riesgo de contaminación por metales pesados	No se realiza	Se realizará la aplicación de cal o compuestos de azufre, que cumpla la función de reducir la acidez (aumentar PH) y al mismo tiempo reducir la absorción de metales pesados por las raíces.	Se redujo la acidez del suelo y se disminuyó la translocación o absorción del metal pesado por parte de las raíces en las plantas, y potencialmente ayuda al incremento de la productividad de los cultivos
Aplicación de fertilizantes químicos	se realizan sin un concepto técnico	Plan de fertilización de acuerdo con un análisis de suelos y requerimiento del cultivo	Fue aplicado lo que se requiere en el cultivo para maximizar los recursos y obtener mejores resultados en el cultivo.
Control de malezas o arvenses	Se realizan controles de malezas no oportunamente por falta de asesoría técnica	Plan de manejo integrado MIPE orientado por un ingeniero agrónomo	Mejor nutrición para la planta al no tener la competencia con las malezas, reduciendo la incidencia de plagas y enfermedades
Aplicación de abonos orgánicos	No es una práctica usual	No se aplican, solo se incorporan los residuos de la finca	Se mantuvo la estructura del suelo
Manejo integrado de plagas, hongos y enfermedades	Generalmente se realiza con la orientación casual de un técnico de casa comerciales para vender su producto	Realizada por un ingeniero agrónomo contratado para asesorar el cultivo en todo su ciclo	MIPE en el manejo de plagas y enfermedades lo que permitió optimizar el uso de los insumos al aplicar según el umbral de daño económico
Riego	Lluvias	Lluvias	Fueron aprovechadas al máximo las lluvias con la implementación de cosechadores de agua, posibilitando tener disponibilidad de agua en épocas de escases



SEGUNDO ELOY FLORES – V. El Guásimo, Mercaderes

ACTIVIDADES Y PROPUESTAS DE MEJORA PARA EL CULTIVO DE PLATANO

ACTIVIDAD	SITUACIÓN ENCONTRADA	MEJORA PROPUESTA	JUSTIFICACIÓN
Rendimientos	8 ton/hectárea de plátano	11 ton/hectárea de platino	Se logro el aumento del rendimiento de los cultivos debido a la mejora en las condiciones fitosanitarias, adecuada densidad de siembra y la aplicación de un plan de fertilización acorde al estudio de suelo.
Calidades	Racimos de baja calidad	Racimos de mejor calidad por tamaño y numero de manos	Fue mejorada la entrega de producto con calidad y así obtener un mejor precio de venta generando mejor ingreso al productor
Condiciones actuales de venta	En racimos	En canastillas de 20 kilos	Los productores fueron capacitados en este sentido y se dieron cuenta que no tienen perdidas por mal manejo de producto
Estudios de suelos	No realiza	Toma de muestra de suelo, que permita ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo, por medio de análisis físico y químico	Se logro una mayor productividad del cultivo debido a un plan de fertilización según las necesidades del suelo y el cultivo, conservando el suelo y tomando los correctivos que requiera.
preparación de terreno	Trazado y ahoyado	Trazado, ahoyado y encalado del sitio de siembra	El proyecto contemplo la realización de enmiendas para corregir el grado de acidez del suelo de acuerdo a los análisis de suelos.
Elaboración de drenajes	Se realizan drenajes con pala y a ojo	Realizar drenajes teniendo en cuenta las curvas a nivel	Se fomentó el uso del agronivel para definir las curvas a nivel y poder realizar drenajes eficientes que posibilitaron una rápida evacuación del agua
Viveros	Compra de material sin selección en fincas vecinas	Compra de material vegetal seleccionando las mejores madres	Se apoyo al agricultor en la consecución material vegetal de buena calidad que garantizo cosechas de óptima calidad
Instalación del lote	Generalmente se hace con el conocimiento del lote	Se realiza con curvas a nivel	Se aprovecho mejor el lote y se evitó en zonas de ladera las pérdidas de suelo por erosión
Aplicación de fertilizantes químicos	se realizan sin un concepto técnico	Plan de fertilización de acuerdo con un análisis de suelos y requerimiento del cultivo	Fua aplicado el fertilizante que se requiere para maximizar los recursos y obtener mejores resultados en el cultivo.
Control de malezas o arvenses	Se realizan controles de malezas no oportunamente por falta de asesoría técnica	Plan de manejo integrado MIPE orientado por un ingeniero agrónomo	Se logro una mejor nutrición para la planta al no tener la competencia con las malezas, reduciendo la incidencia de plagas y enfermedades
Aplicación de abonos orgánicos	No es una práctica usual	No se aplican, solo se incorporan los residuos de la finca	Se mantuvo la estructura del suelo
Manejo integrado de plagas, hongos y enfermedades	Generalmente se realiza con la orientación casual de un técnico de casa comerciales para vender su producto	Realizada por un ingeniero agrónomo contratado para asesorar el cultivo en todo su ciclo	Fue implementado el MIPE en el manejo de plagas y enfermedades lo que permite optimizar el uso de los insumos al aplicar según el umbral de daño económico
Riego	Lluvias	Lluvias	Se aprovechó al máximo las lluvias con la implementación de cosechadores de agua, posibilitando tener disponibilidad de agua en épocas de escases



Finca José Ramón Angulo, veredas cajones, municipio de Patía

ANÁLISIS DE SUELOS REALIZADOS

Para brindar a los agricultores una herramienta que le permitiera ajustar la fertilización a las necesidades reales del cultivo, por medio de análisis físico y químico de los suelos de su finca se tomaron muestras de suelo.

El laboratorio AGROAMBIENTAL realizó la entrega del 100% de los resultados en el mes de abril de 2021, cumpliendo con la meta trazada de realizar los 1.000 análisis de suelos, como soporte fundamental para la definición de los abonos y fertilizantes, a adquirir por predio, para las entregas de insumos a los beneficiarios del proyecto.

LABORATORIO AGROAMBIENTAL

LABORATORIO DE ANÁLISIS DE SUELOS, TEJIDO VEGETAL Y FERTILIZANTES

Km vía La Unión - La Victoria, Centro Administrativo ASORUT/ 316 8738895 - 3504428290 - La Unión, Valle

F-LAB-013
Rev 02
30/01/2018

Beneficiario	Nº Identificación	Finca	Vereda / Corregimiento	Municipio, Departamento	Informe de Laboratorio N°
Edwin Solano	4515416	El Vergel	El Vergel	Argelia - Cauca	S-0251
Identificación de la muestra	Cultivo - Edad	Fecha de toma	Fecha ingreso al Lab.	Fecha de resultados	Código Laboratorio
a.s.n.m. (m)	Profundidad (cm)	30	Febrero 06 de 2020	Febrero 07 de 2020	288

RESULTADOS ANÁLISIS QUÍMICO DE SUELO

Parámetro	pH	C.E	Materia Orgánica	Nitrogeno Total	P (Phosfo)	S (Azufre)	Ca (Calcio)	Mg (Magnesio)	K (Potasio)	Al (Aluminio)	Fe (Hierro)	Ba (Boro)	Cu (Cobre)	Zn (Zinc)	B (Boro)	Carbono Orgánico
Resultado	4,91	0,203	3,03	0,080	10,84	11,16	5,27	2,38	0,19	0,33	24	10,04	0,58	1,37	0,31	1,78
Unidades	N.A.	ml/m	%	%	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	ppm	%
Resultado en %	N.A.	N.A.	3,03	0,080	0,08116	0,08116	0,1054	0,029	0,007	0,0089	0,002	0,00104	0,00098	0,00014	0,00031	1,78

RELACIONES IONICAS Y SATURACION DE BASES

Parámetro	% Ca	% Mg	% K	% Al	Ca / Mg	Mg / K	Ca/Mg/K	Ca/Ca
Resultado	84,5	26,1	2,3	4,04	2,21	12,53	40,26	8,17
Interpretación	Medio	Alto	Bajo	Optimo	Adecuado	Adecuado	Abundante de Hierro	N.A.

RESULTADOS OTROS ANÁLISIS Y GRANULOMETRÍA

Parámetro	Na (Sodio)	Arena	Arilla	Limo	Clasificación Textural
Resultado	N.A.	35,34	32,19	32,47	FRANCO AREOLOSO
Unidades	%	%	%	%	NA

INTERPRETACIÓN GENERAL DE FERTILIDAD DEL SUELO

PROPIEDAD	ESTADO
ACIDEZ/ALCALIDAD	
pH	Ácido muy fuerte
Aluminio intercambiable	Adecuado
ELEMENTOS MAYORES	
Materia Orgánica (Carbono Org.)	Medio
N (Nitrógeno Total)	Medio
P (Fósforo)	Bajo
K (Potasio)	Bajo
ELEMENTOS SECUNDARIOS	
Ca (Calcio)	Medio
Mg (Magnesio)	Medio
S (Azufre)	Bajo
ELEMENTOS MENORES	
Hierro	Medio
Manganeso	Medio
Cobre	Bajo
Zinc	Bajo
Boro	Bajo

Element	Fertility Level
M.O.	Medio
N	Medio
P	Bajo
K	Bajo
Ca	Medio
Mg	Medio
S	Bajo
Fe	Medio
Mn	Medio
Cu	Bajo
Zn	Bajo
B	Bajo

Observaciones

* Los resultados reportados en el presente informe corresponden exclusivamente a la muestra analizada y no a otras muestras de la misma procedencia.
* Los contrastantes serán almacenados por un periodo de tiempo de dos meses, después, serán desechados.
* Muestra tomada por Agroambiental ____ Cliente: EL

* Si tiene alguna inquietud sobre los resultados, por favor comunicarse con la Dirección Técnica del Laboratorio

Alfonso Pardo
Alfonso Pardo
Química - PG 1702

Alfonso Pardo
Química - PG 1702

Resultado análisis de suelos para cultivo de café de Edwin solano de Argelia

Con los resultados enviados por el laboratorio, en el mes de abril de 2020, se llevó a cabo por el equipo de profesionales de Ingenieros Agrónomos del proyecto, la elaboración de los planes de fertilización de las líneas productivas Café, Cacao, Caña Panelera, Limón Tahití y Plátano.

El equipo de profesionales consolidó los planes de fertilización por línea productiva, por agricultor, especificando los insumos requeridos, cantidades, de acuerdo con los resultados arrojados por el análisis de suelos y su respectiva interpretación.

A partir de los planes de fertilización se elaboró el plan de compras que incluye, abonos, fertilizantes, insumos para el control de plagas y enfermedades por línea productiva y herramientas que fueron consultadas a los beneficiarios previamente por los técnicos de cada municipio con la idea de entregar elementos que brinden mejoría a la productividad de las unidades productivas familiares (esta consulta quedo registrada en los memorandos de visita técnica).

Las fuentes consideradas para la elaboración de los planes de fertilización y suplir las necesidades minerales son fuentes simples como urea, fosfato diamónico; cloruro de potasio y también fuentes compuestas en mezcla química como 18-18-18-1, 15-15-15. En lo que respecta a las enmiendas se consideran yeso agrícola, cal dolomita y fosfato de calcio.

BENEFICIARIO:		EDWIN SOLANO		MUNICIPIO:		ARGELIA	
EDAD DEL CULTIVO		FERTILIZANTE A UTILIZAR					
		N-PRODUMON		NUTRI 15		DIATOMEAS	
		Gr/Planta	Kg/Aplicación	Gr/Planta	Kg/Aplicación	Gr/Planta	Kg/Aplicación
MES 16				100	83	50	42
MES 20				120	99,6	50	42
MES 24		150	124,5		0	50	42
MES 28		200	166		0		
TOTAL KILOS			291		183		125
TOTAL BULTOS			9,0		4		6,0
REALIZAR APLICACIÓN CADA 4 MESES O SEGÚN NIVEL DE SOMBRIO							
CAL EN BULTOS:		20	ENCALAR DOS MESES ANTES DE FERTILIZAR, DOSIS 600 GRAMOS POR ARBOL, SEI 600 GRS A LOS 8 MESES				

Plan de fertilización para cultivo de café de Edwin solano de Argelia

BENEFICIARIO: ALEX FABER LARRAHONDO 1172				MUNICIPIO: MIRANDA			EDAD CULTIVO: ESTABLECIMIENTO					
PLAN DE FERTILIZACION CULTIVO DE LIMON TAHITI SIEMBRA NUEVA												
APLICACIONES DE PRODUCTO DESPUES DE SIEMBRA	CANTIDAD DE ENMIENDA FOSFATO DE CALCIO 4-10-10 POR HECTAREA	CANTIDAD DE GRIABOL FERTILIZ. ELE. MAYORES	FUENTE FERTILIZANTE A UTILIZAR	CANTIDAD DE FERTILIZANTE ELEMENTOS MAYORES KG	CANTIDAD DE GRIABOL FERTILIZ. ELE. MENORES	CANT. KG AGRIMINS	CANTIDAD GRIABOL DIATOMEA	CANTIDAD KG DIATOMEA	TOTAL MEZCLA APLICADA AL SUELO (GRS)	TOTAL KG DE FERTILIZANTE PARA 118 ARBOLES	OBSERVACIONES	
	250		FOSFATO DE CALCIO								APLICAR AL VOLEO SOBRE TODA LA SUPERFICIE DEL SUELO. UN MES ANTES DE SIEMBRA. LA DIATOMEA NO SE APLICA EN MEZCLA CON LOS FERTILIZANTES, PERO SE APLICA DE MANERA SIMULTANEA	
mes 2		80	DAP	9,4	27	3,2	90,0	10,6	107	12,6		
mes 5		70	18-18-18-1	8,3		0,0	0,0	0,0	70	8,3		
mes 8		90	18-18-18-1	10,6		0,0	120,0	14,2	90	10,6		
mes 11		80	DAP	9,4	27	3,2	0,0	0,0	107	12,6		
mes 14		100	18-18-18-1	11,8		0,0	130,0	15,3	100	11,8		
mes 17		100	18-18-18-1	11,8		0,0	0,0	0,0	100	11,8		
mes 20		110	DAP	13,0	37	4,4	0,0	0,0	147	17,3		
mes 23		200	18-18-18-1	23,6		0,0	150,0	17,7	200	23,6		
mes 26		200	18-18-18-1	23,6		0,0	0,0	0,0	200	23,6		
mes 29		200	18-18-18-1	23,6		0,0	0,0	0,0	200	23,6		
mes 32		200	18-18-18-1	23,6		0,0	160,0	18,9	200	23,6		
mes 35		300	17-6-18-2	35,4	100	11,8	0,0	0,0	400	47,2		
BULTOS												
NÚMERO DE BULTOS DE FERTILIZANTES Y ENMIENDAS A ENTREGAR												
DAP	1	18-18-18-1	3,0	17-6-18-2	1,0	AGRIMINS	1,0	DIATOMEAS	3,0	FOSFATO DE CALCIO	5	
50 KILOS		50 KILOS		50 KILOS		46 KILOS		25 KILOS		50 KILOS		

Plan de fertilización para cultivo de Limón tahití de Alex Faber Larrahondo de Miranda

ENTREGA DE INSUMOS A LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

A partir de los estudios de preinversión se definieron los lineamientos de cómo definir los insumos a entregar a partir de los análisis de suelos y el sondeo con los beneficiarios sobre los materiales y herramientas complementarios que requerirían para mejorar la productividad en sus fincas. Siendo la entrega de insumos uno de los hitos más importantes del proyecto para lograr alcanzar el incremento de la producción de las líneas productivas definidas en el proyecto.

PLAN DE COMPRA

El equipo de profesionales agrónomos consolidó los planes de compra por beneficiario y por línea productiva, especificando los insumos requeridos, de acuerdo con los resultados arrojados por los análisis de suelos y su respectiva interpretación; especificando también las herramientas y elementos necesarios.

Los planes de fertilización por finca partieron desde la realización de las visitas prediales, donde se verificó:

- El estado de desarrollo de cultivos establecidos
- Las condiciones agroambientales donde se encuentran
- El manejo que cada agricultor realiza a su unidad productiva
- Sumado a lo anterior, se llevó a cabo el análisis de las muestras de suelos de los predios de los beneficiarios, los cuales brindaron información técnica del contenido nutricional que aporta el suelo a cada línea productiva y en cada zona.

De acuerdo con los análisis de suelos y los estudios de pre-inversión, se encontró que:

- En los municipios ubicados sobre la cordillera Central (Bolívar, Sucre, Florencia, parte de Mercaderes, Miranda y Caldon), encontramos suelos de origen volcánico; de fertilidad natural media; de textura Franca; con contenidos de Fósforo medio, pero generalmente se encuentra inmóvil; pH ácido (entre 5 y 6) totalmente aptos para la agricultura.
- En los municipios ubicados en la depresión del Patía (parte baja de Mercaderes, Patía, parte baja de Balboa), encontramos suelos de formación sedimentaria; con textura Franco y Franco Arenosos; pH medio (entre 5.5 y 6.5), ubicados en las partes bajas, en las vegas de los ríos.
- En los municipios ubicados en la cordillera Occidental (El Tambo, Argelia y Buenos Aires), encontramos suelos de origen volcánico; fertilidad natural media; textura Franca, aunque en el municipio de Buenos Aires tenemos suelos Franco Arenosos debido a que están ubicados en las vegas del río Cauca y son suelos sedimentarios de alta fertilidad natural.
- El plan de fertilización elaborado a partir del análisis de suelos permitió la definición de los insumos requeridos para complementar la oferta de nutrientes que cada línea productiva necesita para su óptimo desarrollo vegetativo y productivo, es así como:
 - **LÍNEA PRODUCTIVA CAFÉ:** como fuente se emplearon fertilizantes mayores simples (Urea - Nitrógeno, DAP – Fósforo y Nitrógeno, KCl - Potasio), con el ánimo de optimizar los recursos. Fuente de elementos menores 8-5-0-6 granulado, el cual además de Nitrógeno y Fósforo, aporta Calcio, Magnesio, Azufre, Boro, Cobre, Zinc y Molibdeno.
 - **LÍNEA PRODUCTIVA CACAO:** fertilizantes avalados por Fedecacao, en formulaciones 12-20-12-3-4 para siembra; 15-4-23-2 para producción y 15-15-15-1 para sostenimiento. Como fuente de menores 8-5-0-6 granulado. Además de aplicaciones de tierras diatomeas que aportan Zinc y fortalecen el cultivo para enfrentar el déficit hídrico.
 - **LÍNEA PRODUCTIVA LIMON TAHIT:** formulaciones 46-0-0 y 18-46-0 para siembra y levante; 18-18-18-1 para la etapa de crecimiento vegetativo (hasta los dos años) y 17-6-18-2 para la etapa de producción. Además de 8-5-0-6 granulado, que aporta elementos menores y micro elementos y tierras diatomeas.
 - **LÍNEA PRODUCTIVA CAÑA PANELERA:** teniendo en cuenta los requerimientos nutricionales del cultivo como es la proporción 1-3-1 (N-P-K) al momento de la siembra y con fertilizante que contenga

Magnesio 25% y Azufre 20% 15 días después del corte; 15-15-15-1 para el levante, 1 mes después del corte y con fertilizante con formulación 28-4-0-6 para preparar el cultivo para el próximo corte.

- **LÍNEA PRODUCTIVA PLÁTANO DOMINICO HARTÓN:** fertilizantes: 10-30-10 para la siembra; 15-15-15-1 sostenimiento; 17-6-18-2 para preparar el cultivo para el llenado y cosecha, y 1-1-22-18 que aporta Potasio, Magnesio y Azufre.
- Para todas las líneas se definió trabajar con 0-9-0-40 como acondicionador de suelos en los casos en que fuera requerido de acuerdo al pH.

ELABORACIÓN DEL PLAN DE COMPRAS:

A partir de los análisis de suelos se elaboraron los planes de fertilización por predio, especificando los insumos requeridos, cantidades, de acuerdo a los resultados arrojados por el análisis de suelos y su respectiva interpretación, es así que el cálculo del plan de compras partió de la necesidad de cada beneficiario que se valoriza hasta lograr el valor de inversión definido en el proyecto, que sumado dio el valor por línea productiva (Café, Limón tahití, cacao, caña panelera y Plátano) y el valor de inversión total por municipio y por fuente de financiación (Fondo Adaptación y Gobernación del Cauca).

PLAN DE COMPRAS CONSOLIDADO, POR MUNICIPIO, POR BENEFICIARIO. Para la elaboración del plan de compras, se elaboró una herramienta en Excel, que inicio con el valor de lo solicitado por beneficiario, luego estos valores se consolidaron por línea dentro de cada municipio, posteriormente se totalizo la inversión por municipio, se continuó con el consolidando cantidades y valores por línea productiva y finalmente se logró obtener el consolidado final general y por la línea de financiamiento. Esta herramienta de Excel facilitará el análisis al momento de obtener los valores finales propuestos por el o los contratistas que proveerán los insumos, materiales y herramientas.

A continuación, se presenta **un ejemplo en donde** se parte del plan de fertilización del agricultor Anselmo Arcesio Anacona del municipio de Argelia de la línea productiva café y finalmente se obtiene el plan de compras, donde el proyecto le aporta los insumos para cubrir dos aplicaciones de abono o fertilizaciones, lo que le permitió mejorar la productividad de su cultivo:





PLAN DE FERTILIZACIÓN - PROYECTO REACTIVAR AGRÍCOLA CAUCA								
BENEFICIARIO:		ANSELMO ARCESIO ANACONA						
No DE ÁRBOLES A FERTILIZAR:		5000		pH		5,5		
REQUERIDO SEGÚN ANÁLISIS DE SUELO	RECOMENDACIÓN N Kg/Ha PARA PRIMERA APLICACIÓN	RECOMENDACIÓN N Kg/Ha PARA SEGUNDA APLICACIÓN	Kg A APLICAR EN EL LOTE DEL PROYECTO PRIMERA APLICACIÓN	Kg A APLICAR EN EL LOTE DEL PROYECTO SEGUNDA APLICACIÓN	BULTOS DE FERTILIZANTE REQUERIDOS PRIMERA APLICACIÓN	BULTOS DE FERTILIZANTE REQUERIDOS SEGUNDA APLICACIÓN	Gr POR ARBOL EN PRIMERA APLICACIÓN N	Gr POR ARBOL EN SEGUNDA APLICACIÓN N
Kg UREA	310	310	310	310	6,2	6,2	129	135
Kg DAP	0	87	0	87	0,0	1,7		
Kg KCL	206	276	206	276	4,1	5,5		
TOTAL Kg NPK			516	673	10,3	13,5		
AGRIMINS			129	0	3,2	0,0		
TOTAL Kg NPK + AGRIMINS			645	673	12,9	13,5		
KG YESO AGRÍCOLA	NO							

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

Por ejemplo: en el plan de compras del productor Ancelmo Arcecio Anacona, nace del plan de fertilización y se puede apreciar el suministro de abonos y fertilizantes, técnicamente definidos, para dos aplicaciones:

Línea Productiva Café				
Nombre	ANCELMO ARCECIO ANACONA			
Presupuesto de la línea café	\$2,861,375			
Saldo inversión	0			
INVERSIÓN GENERAL POR CULTIVO			PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
	UNIDAD	CANTIDAD	(\$ / Unidad)	
análisis de suelo	Bolsa	1	\$95,000	\$95,000
Urea	Bulto	12	\$79,000	\$948,000
DAP (Fosfato Diamonico)	Bulto	2	\$92,000	\$184,000
KCI	Bulto	9	\$76,000	\$684,000
Agrimins	Bulto	4	\$89,000	\$356,000
Biocane	Bulto	1	\$18,000	\$18,000
Safermix x 500 gr	kg	1	\$44,000	\$44,000
FUMIGADORA DE ESPALDA ROYAL CONDOR CLASICA MARCO PLASTICO	unidad	1	\$252,000	\$252,000
BUGUI: PLASTICO CON LLANTA ANTIPINCHAZO	unidad	1	\$138,000	\$138,000
COCOS CAFETEROS	UNIDAD	5	\$6,000	\$30,000
GRAMERA ELECTRONICA capacidad 5 kgs	UNIDAD	1	\$41,000	\$41,000
MACHETE No 22	UNIDAD	1	\$13,000	\$13,000
PALA No 2	UNIDAD	1	\$17,000	\$17,000
KIT HORTALIZAS	kit	1	\$30,000	\$30,000
SEMILLA TOMATE POR GRAMOS	Gramos	11	\$1,000	\$11,375
TOTAL				\$2,861,375

El plan de compras incluyó abonos, fertilizantes, insumos para el control de plagas y enfermedades por línea productiva, materiales y herramientas que fueron consultadas a los beneficiarios previamente por los técnicos de cada municipio con la idea de entregar elementos que brinden mejoría a la productividad de las unidades productivas familiares (esta consulta quedo registrada en los memorandos de visita técnica).

En los planes de compras igualmente se incorporaron materiales y herramientas solicitados para apoyar el buen desarrollo de las BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), como por ejemplo la línea café:

MATERIALES Y HERRAMIENTAS PARA LA LÍNEA CAFÉ	UNIDA DE MEDIDA	CANTIDAD TOTAL	NO. BENEFICIARIOS
FUMIGADORA ROYAL CONDOR	UNIDAD	408	407
KIT DE PODA PARA FRUTALES: TIJERA PODADORA PARA CORTE 3/4 DE	UNIDAD	1	1

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018
MATERIALES Y HERRAMIENTAS PARA LA LÍNEA CAFÉ	UNIDA DE MEDIDA	CANTIDAD TOTAL	NO. BENEFICIARIOS
PULGADA Y SERRUCHO PODADOR RABO DE ZORRO			
KIT PROTECCIÓN PERSONAL	UNIDAD	565	565
BUGGI METÁLICO	UNIDAD	2	2
BUGGI PLÁSTICO	UNIDAD	264	264
TEJA ZINC X 3.05	UNIDAD	345	33
TEJA DE ZINC X 2.44	UNIDAD	5	1
TANQUE TINA DOBLE X 700 CC	UNIDAD	43	43
PLÁSTICO PARABÓLICO 7 X 7	METRO	2,396	217
MALLA RED 5000	METRO	1,787	152
MALLA SARÁN CALIBRE 70%	METRO	261	29
POLISOMBRA 80%	METRO	224	15
TANQUE DE ALMACENAMIENTO 2000 L	UNIDAD	9	9
TANQUE DE ALMACENAMIENTO 1000 L	UNIDAD	30	30
TANQUE DE ALMACENAMIENTO 500 L	UNIDAD	9	9
TANQUE DE ALMACENAMIENTO 200 L	UNIDAD	1	1
MANGUERA NEGRA x 1 PULGADA MARCA ESPITIA	ROLLO	18	7
MANGUERA 1/2" ECO	ROLLO	56	28
ALAMBRE DE PÚA CAL. 14	ROLLO	21	20
ALAMBRE DE PÚA CAL. 12.5	ROLLO	1	1
GRAMERA CAPACIDAD 5 K	UNIDAD	462	462
PALA AHOYADORA SENCILLA	UNIDAD	1	1
RECIPIENTE RECOLECCIÓN DE CAFÉ	UNIDAD	902	420
PALÍN	UNIDAD	45	45
PALA No 2	UNIDAD	19	17
PALA No 4	UNIDAD	3	2
BARRETÓN	UNIDAD	34	31
PICA	UNIDAD	28	27
MACHETE No 22	UNIDAD	13	13
MALLA GALLINERO	ROLLO	32	30

- ✓ Hojas de zinc-sugeridas a los beneficiarios por parte del componente ambiental, para apoyar la construcción de composteras para el buen manejo de residuos orgánicos, además de servir para la captura de agua lluvias en zonas secas.
- ✓ Tanques de almacenamiento de agua- solicitados por los beneficiarios, como estrategia de mitigar el poco abastecimiento de agua en las épocas secas especialmente en los municipios donde se presentan periodos secos muy prolongados.
- ✓ Tela cortina verde- dentro de las BPA se requiere zonas aisladas para barbecho o de disposición final de las aguas de lavado de los elementos de fumigación o aplicación de insumos, esta tela es para separar o delimitar esos espacios, así mismo para organizar espacios de manera provisional en la finca.
- ✓ Gramera electrónica para pesar hasta 5 kilos- el equipo técnico sugirió esta herramienta, necesaria para dosificar los insumos de manera precisa, con el fin de logra un control eficaz de la plaga o enfermedad a controlar, así como para la aplicación de abonos y fertilizantes a los cultivos.

JORNADA DE ENTREGA DE INSUMOS Y HERRAMIENTAS

Para el desarrollo de esta actividad se realizó toda la logística requerida: transporte, cargue, despacho, convocatoria productores, permisos de movilización, registro de recibo a satisfacción, diligenciamiento de actas de entrega, además de la elaboración de un procedimiento o protocolo de bioseguridad para todas las personas involucradas en el proceso logístico, encaminado a garantizar la seguridad ante la amenaza de contagio de la pandemia ocasionada por el virus Covid-19.



Desinfección de área de descargue en con Ácido Acético al 5%

En el periodo del 30 de septiembre de 2020 al 11 de noviembre de 2020, el equipo técnico y de profesionales realizó, en cada municipio, las jornadas de entrega de insumos y herramientas a los productores participantes de la acción; este proceso fue coordinado de tal forma que los agricultores recibieran el conjunto correspondiente de fertilizantes, abono, enmiendas, tanques, fumigadoras, entre otros, de manera individual y de forma organizada.

El proceso de entrega se llevó a cabo sin dificultades ni contratiempos. Los beneficiarios manifestaron que los insumos y herramientas recibidos en las jornadas de entrega son de buena calidad, además mencionaron que la logística permitió la entrega rápida y sin dificultades.

Durante las jornadas de entrega la veeduría de estos procesos estuvo a cargo de los agricultores que hacen parte del Equipo Local de Seguimiento, quienes acompañaron en cada municipio y sitio de entrega cada proceso, verificando logística, volúmenes de entrega y la presencia de los beneficiarios; en cada entrega se elaboró un acta de reunión de ELS colocando lo observado en cada municipio.



ELS de Buenos Aires en Jornadas de entregas de insumos y herramientas

En el mes de noviembre se culminaron las entregas de insumos y herramientas en los once municipios beneficiarios del proyecto. En total se entregaron:

* 28.253 sacos de fertilizantes a 1.000 beneficiarios, siendo el municipio de El Tambo quien recibió más fertilizante con 3.964 sacos y el municipio de Bolívar quien recibió la menor cantidad, 1.876 sacos, esto se explica porque el municipio de El Tambo tiene 117 beneficiarios y el municipio de Bolívar solo 55 beneficiarios.

*Para movilizar esta cantidad de fertilizantes, además de los otros insumos y herramientas se ocuparon poco más de 140 camiones con capacidad entre 8 y 10 toneladas, lo que nos ha obligado a una planificación minuciosa que nos permitiera ver los resultados deseados en cada una de las jornadas programadas. En fertilizantes, se movieron en octubre más de 110 toneladas. Además del fertilizante se han entregado

*590 bombas fumigadoras Royal Cóndor, 335 kits de podas para frutales, cerca de 900 kits de protección personal para la aplicación de agro insumos, 134 buggy metálicos, 290 buggy plástico, 43 Tanques Tina dobles de 700 litros, 78 Tanques para almacenamiento de agua para 2000 litros, 62 Tanques para almacenamiento de agua de 1000 litros, 11 Tanques para almacenamiento de agua de 500 litros, 90 Tanques plásticos para mezclas de agro insumos, 440 rollos de mangueras de ½", ¾", 1", 1½" y 2"; también plástico y malla para secadero parabólico, tejas de zinc, fondos para procesamiento de panela y herramientas varias, machetes, picas y palas.

Registro fotográfico de las jornadas de entrega de insumos, materiales y herramientas, llevados a cabo en los municipios de El Tambo, Balboa y Patía:



Nohora Rivera Muñoz. Corregimiento Uribe – El Tambo. 04-11-20



Berta María Gómez, v. Papayal, Balboa



José Santos Zapata, acudiente de la beneficiaria Mabel Angulo, V. Palo Verde – Patía



ELS de Buenos Aires en Jornadas de entregas de insumos y herramientas



Beneficiario Gumercindo Chavez, vereda Punte Tierra, municipio de Argelia



Entrega al agricultor José Vicente Pipicano municipio de Bolívar

COMPRA DE MATERIAL VEGETAL DE LIMÓN TAHITÍ REALIZADAS, PARA SIEMBRAS NUEVAS Y RESIEMBRAS

Justificación de la compra de material vegetal: el proyecto contaba con 375 agricultores del limón de los cuales 226 no tenían cultivo establecido, es así que el proyecto contemplo, en los estudios de Preinversión, el apoyo en la compra de plántulas para esos beneficiarios.

PROCESO DE SELECCIÓN PROVEEDOR DE MATERIAL VEGETAL LIMON TAHITI:

Teniendo en cuenta la justificación se realizó un análisis, de la cantidad de árboles a comprar, como se ve reflejado en el cuadro siguiente se enuncian el objeto del contrato, con las especificaciones, cantidades, de acuerdo con la clasificación del objeto a contratar y el origen del recurso por financiador:

Detalle		Unidad	Total
Material vegetal Limón Tahití (Citrus latifolia Tan) por recursos del Fondo Adaptación	- Lima ácida variedad "Tahití" con calidad genética y fitosanitaria certificada por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA - Material vegetal con mínimo tres meses de prendimiento de injerto - Material con adaptación entre 0 y 1600 msnm con precocidad para iniciar su producción y alta rentabilidad - Patrón recomendado Sunki x english - Certificar que el material vegetal esté libre de la bacteria HLB, transmitida por el vector Psílido asiático (Diaphorina citri Kuwayama)	Unidad	25.920 árboles
Material vegetal Limón Tahití (Citrus latifolia Tan) por recursos de la Gobernación del Cauca	- Lima ácida variedad "Tahití" con calidad genética y fitosanitaria certificada por el Instituto Colombiano Agropecuario ICA - Material vegetal con mínimo tres meses de prendimiento de injerto - Material con adaptación entre 0 y 1600 msnm con precocidad para iniciar su producción y alta rentabilidad - Patrón recomendado Sunki x english - Certificar que el material vegetal esté libre de la bacteria HLB, transmitida por el vector Psílido asiático (Diaphorina citri Kuwayama)	Unidad	14.760 árboles
TOTAL			40.680 árboles

VallenPaz, con la autorización del comité técnico del proyecto, realizó el proceso de convocatoria de proveedores.

PROCESO DE ENTREGA DE MATERIAL VEGETAL LIMÓN TAHITÍ

Para el desarrollo de estas actividades se organizó toda la logística requerida: transporte, cargue, despacho, convocatoria productores, permisos de movilización, registro de recibo a satisfacción, diligenciamiento de actas de entrega y además, la elaboración de un procedimiento o protocolo de bioseguridad para todas las personas involucradas en el proceso logístico encaminado a garantizar la seguridad ante la amenaza de contagio de la pandemia ocasionada por el virus Covid-19.

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

El proceso de entrega del material vegetal desarrollado en los 6 municipios que tenían beneficiarios con la línea limón tahití como fueron Bolívar, Mercaderes, Buenos Aires, Patía, Miranda y Balboa, transcurrió sin dificultades ni contratiempos. Todos los beneficiarios manifestaron que los árboles recibidos presentaban óptimo desarrollo vegetativo, libre de daño por insectos o enfermedades, con muy buena calidad.

El compromiso por parte de los agricultores fue acatar todos los lineamientos técnicos impartidos para esta nueva siembra.

A continuación, se presenta el resumen de las entregas de árboles de limón tahití:

FECHA	MUNICIPIO	NO. DE BENEFICIARIOS	NO. DE ÁRBOLES POR BENEFICIARIO, PROMEDIO	TOTAL, ÁRBOLES ENTREGADOS
28, 30 de abril y 3 de mayo de 2020	MERCADERES	55	118	6490
27 y 28 de mayo de 2020	EL PATÍA	36	118	4248
26 y 27 de junio de 2020	BALBOA	19	118	2242
25 al 27 de agosto de 2020	MIRANDA	19	118	2242
25 al 27 de agosto de 2020**	BUENOS AIRES	18	180	3240
24 septiembre 2020	MIRANDA	21	118	2478
24 septiembre 2020	MIRANDA	1	139	139
25 septiembre 2020	BALBOA	19	118	2242
11 de noviembre 2020	BUENOS AIRES	12	188	2260
13 de noviembre 2020	BUENOS AIRES	13	167	2172
18 de noviembre 2020	BUENOS AIRES	9	180	1620
20 de noviembre 2020	MERCADERES	23	97	2234
4 de diciembre	BALBOA	26	86	2250
11 de diciembre 2020	PATIA	20	112	2243
17 de diciembre 2020	PATIA	19	112	2128
13 de enero 2021	Balboa	27	65	1761
13 de enero 2021	Mercaderes y Bolívar	7	99	691
	TOTAL	344		40680

COMPRA DE ÁRBOLES CON RECURSOS DE LA GOBERNACIÓN DEL CAUCA Y DEL FONDO ADAPTACIÓN

FUENTE DE RECURSOS	# ARBOLES ENTREGADOS	MONTO
Recursos de la Gobernación del Cauca	14760	\$ 115.365.293,00
Fondo Adaptación	25920	\$ 220.545.639,00
Total	40680	\$ 335.910.932,00

ÁREAS SEMBRADAS Y ÁREAS EN TOTAL INTERVENIDAS CON LIMÓN TAHITÍ

MUNICIPIO	NO. BENEFICIARIOS	ÁREA SEMBRADA EN HECTÁREAS
El Patía	79	65.38
Miranda	42	25.80
Mercaderes	67	42.00

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

Balboa	93	66.50
Bolívar	3	3.50
Buenos Aires	91	75.00
TOTAL	375	278.18

En el anterior cuadro se resumen las entregas de 40.680 árboles de limón tahití, realizada por el proyecto a 344 beneficiarios de los 6 municipios (Patía, Miranda, Mercaderes, Balboa, Bolívar y Buenos Aires) donde se priorizó la siembra de este material vegetal, la entrega de árboles se realizó de abril de 2020 a enero de 2021.

Durante las jornadas de entrega fueron diligenciadas dos actas: i) ACTA 4-GPY-F-65 "ACTA DE ENTREGA DE ENTREGA Y RECIBO A SATISFACCIÓN DE LOS BIENES, INSUMOS Y/O SERVICIOS DEL PROYECTO PRODUCTIVO", ii) ACTA 4-GPY-F-66 "ACTA DE VALIDACIÓN PROYECTOS PRODUCTIVOS", donde cada uno de los beneficiarios firmaron las actas mencionadas anteriormente.

JORNADA DE TRABAJO COMUNITARIO EN MINGA O MANO CAMBIADA

En los 11 municipios del proyecto se conformaron grupos de trabajo a nivel veredal por afinidad, vecindad o por línea productiva en común, de esta manera, se realizaron jornadas comunitarias de trabajo en los predios de los beneficiarios, implementando la metodología de Minga o Mano cambiada, donde se realizan labores agronómicas que se encuentren atrasadas como fertilización, podas, desyerbe y también se realizan actividades de construcción de composteras, puntos ecológicos, camas biológicas, zonas de barbecho.

El técnico o facilitador encargado de la asistencia y acompañamiento de cada municipio y los productores beneficiarios del proyecto acordaron realizar jornadas de trabajo comunitario para ayudarse en labores agronómicas y ambientales que permitan adelantar, de manera conjunta, los compromisos que cada productor adquirió al momento de participar como beneficiario del proyecto. Esta estrategia también contribuye al fortalecimiento del tejido social en cada municipio, así como a la integración de los productores, compartiendo saberes y habilidades que dinamizan el desarrollo comunitario de la región.



Jornada de Minga o Mano cambiada, corregimiento de La Balsa, municipio de Buenos Aires. Construcción Cama Biológica. Finca María Imelda Solarte



Jornada de Minga o Mano cambiada, corregimiento de La Balsa, municipio de Buenos Aires. Construcción Huerta. Finca María Imelda Solarte

JORNADA DE SEGUIMIENTO A LA UTILIZACIÓN DE LOS INSUMOS ENTREGADOS.

Los técnicos y profesionales del proyecto adscritos a cada municipio han estado atentos a contribuir en la optimización de los recursos entregados en insumos y herramientas. Los beneficiarios en general quedaron complacidos con la calidad de los insumos entregados y siempre estuvieron muy atentos a seguir las recomendaciones técnicas para el correcto uso y aplicación de los insumos. En términos generales hemos constatado que los beneficiarios se están ciñendo a los diferentes planes de fertilización y a las recomendaciones técnicas.

En cada uno de los municipios y en cada una de las líneas fue normal ver como los beneficiarios aprendieron a preparar mezclas de fertilizantes simples y a utilizar la gramera como herramienta para la correcta dosificación de fertilizante para su aplicación por árbol.



Diana Buitrón, Cultivo de Cacao, v. Sombrerillos, municipio de Mercaderes



Laureano Fuentes, Caña panelera v. Cerro blanco, municipio de Florencia



Gabriel Antidio Gómez, mezcla de fertilizante, v. La Granja, municipio de Sucre



Control de plagas y enfermedades, limón tahití, Robert Noscue, vereda La Esmeralda, municipio de Miranda



Instalación de plástico para secadero parabólico, municipio de Caldon

TALLERES DE CAPACITACIÓN MEDIANTE LA METODOLOGIA ESCUELAS DE CAMPO - ECAS

En el mes de enero de 2020 se iniciaron las Escuelas de Campo ECAS, las cuales se implementaron para capacitar a los beneficiarios en los temas programados.

Se escogió esta metodología para hacer los espacios de capacitación más incluyentes con el beneficiario y propiciar la participación de estos durante el desarrollo de las actividades. Para la realización de las Escuelas de Campo se tuvo en cuenta que los sitios donde se desarrollarían los talleres fueran preferiblemente las mismas fincas de los beneficiarios, fincas de los municipios y/o fincas de colegios agrícolas donde pudiéramos tener los cultivos que estamos apoyando dentro del proyecto.

Las convocatorias se realizaron a través del equipo técnico en los municipios, por medio de visitas a finca y llamadas telefónicas y la logística la definimos de acuerdo con las necesidades de cada municipio.

Iniciamos el ciclo de capacitaciones con el taller: Introducción a las Buenas Prácticas Agrícolas, taller que se preparó con el equipo técnico del proyecto donde se definieron los puntos a tratar: Introducción a las B.P.A, Definición de B.P.A, Cómo Implementar la B.P.A y Beneficios de aplicar las B.P.A.

En la temática desarrollada sobre introducción a los principios de Buenas Prácticas Agrícolas BPA, los productores asistentes manifestaron que:

1. Las normas o principios que enmarcan las Buenas Prácticas Agrícolas son conocidas para ellos y en algún momento del desarrollo de sus actividades agrícolas en sus predios son aplicadas o las llevan a cabo en un mínimo porcentaje.
2. Son conscientes de la necesidad de cambio en la manera responsable de realizar las actividades agronómicas para producir con calidad.



Taller Introducción a los principios de BPA. Municipio de Sucre

ESTRATEGÍA DESARROLLADA PARA EL TRABAJO EN CAMPO EN CONDICIONES DE PANDEMIA

Visualizando todo el panorama generado por la pandemia de Covid-19, el equipo de profesionales de VALLENPAZ desarrolló la estrategia de producción de videos, por componente, de aproximadamente 5 a 7 minutos de duración, como herramienta didáctica de capacitación para desarrollar las temáticas planeadas con los productores en cada municipio; también se imprimieron cuadros descriptivos con imágenes o fotografías que ilustran a los participantes sobre temáticas específicas de cada componente.

Todo este material fue enviado a los técnicos de cada municipio para que fuera implementado en el desarrollo de las Escuelas de Campo ECAS.

Este proceso de implementación de las ECAS en situación de Pandemia fue llevado a cabo aplicando los siguientes planes:

- Plan A: Realizar Escuelas de Campo con el equipo técnico y de profesionales en veredas de los municipios donde se pueda reunir 30 agricultores y distribuirlos en grupos de 10 personas para desarrollar las temáticas en tres estaciones ubicadas a campo abierto, donde rotan los productores por cada estación, guardando el distanciamiento y utilizando los implementos de bioseguridad como tapabocas, gel antibacterial y/o alcohol antiséptico, desinfectando manos, calzado y sillas. En cada estación los productores están distanciados dos metros para evitar la aglomeración.
- Plan B. Esta estrategia tiene que ver con la reunión de productores beneficiarios a través de los grupos de trabajo, conformados por afinidad, vecindad y solidaridad; en estos espacios donde se reúnen con el técnico como mínimo dos personas, se desarrollaron las temáticas correspondientes al segundo ciclo de talleres, explicando los contenidos por componente, implementando las herramientas didácticas como videos, impresiones y/o carteleras que permitan entregar la información lo más clara posible a

los asistentes. Durante estas actividades también se sigue el protocolo de bioseguridad, implementando la utilización de tapabocas, gel antibacterial y/o alcohol antiséptico.

- Plan C. En las zonas donde no se permite la reunión con varias personas, se plantea como estrategia la visita predio a predio, verificando la disposición de la familia visitada para recibir al técnico y desarrollar las temáticas con el apoyo de las diferentes herramientas didácticas, que contribuyan con la comprensión de la información entregada a los productores.

Inicialmente se construyó la propuesta de minuto a minuto de las ECA's, para ello se contó con la participación del componente empresarial, esta propuesta jugó un papel importante en el desarrollo de los talleres y días de campo pues describe al detalle como cumplir con los protocolos de bioseguridad y permite pensar en cada uno de los momentos que se tiene con los agricultores en los diferentes municipios pues el minuto a minuto o paso a paso fue pensado para todo el equipo tanto para los profesionales como para los técnicos de campo.

a. Ayudas, Video y plotters

En vista de las restricciones de movilidad existentes en la mayoría de los municipios en los que hace presencia el proyecto debido a la transmisión o propagación del COVID 19, se desarrollaron propuesta de ayudas audiovisuales como una presentación corta con audio y un diseño de carteleras que permitirá a los técnicos presentar el taller de Costos de Mitigación y Resiliencia al Cambio Climático.

Estas ayudas fueron desarrolladas pensando en los diferentes escenarios que se podrían presentar en los municipios, es decir para aquellos lugares donde se cuente con servicio de energía eléctrica y exista la posibilidad de reproducir un video pues se hará uso de esta tecnología, pero en los lugares donde las condiciones no permitan desarrollar esta actividad el tema se abordara mediante carteleras o plotters.

Antes de iniciar el desarrollo de las ECA's, se enviaron las ayudas audiovisuales a los miembros del equipo técnico, luego se realizó reunión virtual en donde cada uno de los profesionales encargados de los diferentes componentes les dio a conocer los objetivos que se tienen para el desarrollo de cada tema a tratar y se resolvieron dudas e inquietudes.

Por parte del componente ambiental y de gestión del riesgo se les compartió a los coordinadores de cada zona un protocolo detallado del tema Costos de mitigación y resiliencia al cambio climático en donde se describe cómo abordar el tema y se aporta material bibliográfico para la revisión de los compañeros técnicos.



Capacitaciones en BPA MIPE desarrolladas en el municipio de Argelia Cauca



Escuela de Campo ECA BPA MIPE, en Buenos Aires



Escuela de Campo ECA BPA MIPE, municipio Caldono



Capacitaciones en BPA MIPE desarrolladas en el municipio de Argelia Cauca

Se resalta la participación de los productores, quienes estuvieron comprometidos en asistir a los eventos de capacitación donde se lleva a cabo la evaluación de la estrategia desarrollada durante las Escuelas de Campo; en dicha evaluación los participantes de las ECA responden preguntas sobre los temas tratados en cada estación de cada uno de los componentes.



Municipio de Balboa, Vereda Lomitas



Ecas vereda La Campiña, 24/07/2020

Escuela de Campo en el municipio de Caldono, vereda La Buitrera y vereda La Campiña

**SEGUIMIENTO EN LABOR DE SOSTENIMIENTO DEL MATERIAL VEGETAL DE LIMÓN TAHITÍ
ENTREGADO A LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO.**

Durante el desarrollo del proyecto se verificó, por parte de los técnicos, en cada una de las unidades productivas de los beneficiarios el desarrollo de las labores agronómicas como podas de formación, plateos, desyerbas, fertilización, control de plagas y enfermedades, así como manejo del suelo en lo que tiene que ver con construcción de zanjas para drenaje para controlar el exceso de agua en algunos lotes donde la retención de humedad es alta.

Se destaca que durante la ejecución del proyecto se entregaron 40.680 árboles de lima ácida Tahití con óptimos resultados en su desarrollo vegetativo gracias a las recomendaciones realizadas por los técnicos de campo del proyecto.



José Julián Caicedo, municipio de Patía

**SEGUIMIENTO A LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS HUERTAS CASERAS PARA GARANTIZAR SEGURIDAD
ALIMENTARIA A LOS PRODUCTORES BENEFICIARIOS DEL PROYECTO.**

La adopción de los agricultores beneficiarios del proyecto de esta importante práctica fue un éxito, ya que fueron destinando áreas suficientes para sembrar hortalizas que les permitieron tener cosechas que complementaron en algunos casos la dieta alimentaria de sus familias.

Los técnicos al momento de la visita reforzaron de forma insistente sobre esta cultura para que se dinamice en el núcleo familiar y todos los miembros de la familia participen de la planificación, preparación del terreno, siembra, cosecha, consumo y hasta la comercialización de los excedentes.



Oscar Hernán Obando, vereda Santa Barbara, municipio de Caldone



Constain Vallejo, vereda Desbaratado, municipio de Miranda

IMPLEMENTACIÓN DE 6 FINCAS DE LA LÍNEA LIMÓN TAHITÍ, DEJÁNDOLOS ENCAMINADOS A CERTIFICAR EN UN FUTURO COMO PREDIO EXPORTADOR EN EL MARCO DEL ICA.

Para dar cumplimiento al compromiso de dejar 6 fincas encaminadas a ser certificadas como predio exportador en los diferentes municipios donde se encontraba la línea de Limón Tahití se diseñó una lista de chequeo para que cada técnico o profesional que visitara la finca en la cual se realizara la implementación de predio exportador, se pudiese demarcar la intervención, la ficha busca identificar 13 ítems de BPA las cuales fueron tomados de la catilla ICA BPA y resolución No. 082394 de (29/12/2020), donde se identifica si se tiene o no implementada la BPA y en qué estado se encuentra y específicamente en qué requiere ser intervenida la BPA para mejorar su estado a partir de lo identificado en la lista de chequeo como una observación.

Si bien la demostración de método por finca estableció un recurso económico este no sería para nada valioso o significativo sin el capital humano es decir sin la asistencia técnica y profesional en cada uno de los municipios. Un ejemplo claro es que en la lista de chequeo se encuentra si la finca cuenta con mapa o no cuenta con este, en caso de no contar con un mapa, se logró conjuntamente el beneficiario elaborar el mapa de la finca, solo para ejemplificar la implementación de una BPA como predio exportador.

A continuación, se relaciona, a manera de ejemplo, el nivel de cumplimiento de la resolución 448 del ICA, por parte de la finca de limón Tahití de María Enilfa Sandoval del municipio de Buenos Aires:

REQUISITOS DE INFRAESTRUCTURA	SE CUMPLE	NO SE CUMPLE	OBSERVACIONES
Áreas de acopio temporal de producto cosechado	X		
Área para el manejo de residuos vegetales	X		
Área para el almacenamiento de insumos agrícolas	X		
Área de dosificación y preparación de mezclas de insumos agrícolas	X		
Área de almacenamiento de equipos de trabajo, utensilios y herramientas	X		
Unidad sanitaria para los trabajadores	X		
Sistema de lavamanos para los trabajadores, limpio, dotado de jabón, toallas limpias para secado de las manos	X		CONSTRUIDA
Disponer y utilizar elementos de protección personal requeridos según las labores a realizar en el predio, tales como botas, overol, guantes, caretas y gorra	X		ENTREGO EL PROYECTO CON LOS INSUMOS

REQUISITOS DOCUMENTALES	SE CUMPLE	NO SE CUMPLE	OBSERVACIONES
Contrato o certificado laboral que acredite asistencia técnica al predio	X		
Croquis de llegada al predio y plano de ubicación de las áreas de infraestructura	X		
Certificado del uso del suelo expedida por la autoridad competente	X		
Informe del asistente técnico sobre condiciones del cultivo y manejo de las plagas de control oficial establecidos por el ICA	X		
Soportes documentales en cuanto al manejo fitosanitario y de producción de cada uno de los lotes o áreas de la finca	X		
Soporte de capacitación del personal sobre temas de almacenamiento, uso y manejo de plaguicidas e insumos agrícolas conforme a la normatividad vigente	X		
Documentación sobre todas las aplicaciones de insumos agrícolas	X		

Los agricultores escogidos por el proyecto lograron cumplir con los requisitos anteriormente enunciados, además se le dejan los contactos con la UMATA de cada municipio para realizar el trámite de los siguientes documentos para solicitar la visita al predio por parte de funcionario ICA de la regional que le corresponde a cada municipio.

A continuación, se relacionan las fincas seleccionadas, que se dejaron orientadas a certificar como predio exportador según los lineamientos fijados por el ICA:

NO	MUNICIPIO	LINEA PRODUCTIVA	AREA (HECTÁREAS)	EDAD DEL CULTIVO (AÑOS)	NOMBRE DEL PRODUCTOR	NOMBRE DE LA FINCA	TELÉFONO
1	MERCADERES	LIMÓN TAHITI	1	6	LUIS ANTIDIO CIFUENTES / JESÚS GÓMEZ	EL SALADO (Mojarras)	3219708905
2	PATÍA	LIMÓN TAHITI	1,5	5	JOSE JULIAN CAICEDO	PALO VERDE (Palo verde)	3502658862
3	BALBOA 1	LIMÓN TAHITI	2	3	FAVIA VELASCO	MELGAR (Lomitas)	3207099198
4	BALBOA 2	LIMÓN TAHITI	1	3	JOSE PERLAZA ESTUPIÑAN	LA QUEBRADA (Papayal)	3127533118
5	BUENOS AIRES	LIMÓN TAHITI	1,3	8	MARIA ENILFA SANDOVAL	LA MARIA (La Balsa)	3135030306
6	BOLÍVAR	LIMÓN TAHITI	1	6	JORGE LEÓN IBARRA ANGULO	LA ESTRELLA (San Lorenzo)	3127794529

Este listado se construyó con los técnicos de campo los cuales identificaron a los cultivadores de limón que desarrollaron las tareas en mejor medida y mayor grado de acierto es decir aquellos agricultores que ha impactado positivamente el proyecto y esto se ha visto reflejado en sus unidades productivas.

Se trabaja articuladamente con el componente ambiental y de gestión del riesgo de tal manera que 3 de las fincas donde se implementaron como predio exportador fueron también fincas que sirvieron para la demostración de método como implementación de BPA.

Los productores realizaron un proceso de demarcación de sus fincas con señalética con el fin de adecuar sus predios según las normas en Buenas Prácticas Agrícolas BPA, dispuestos por Instituto Colombiano Agropecuario ICA.

Identificaron las fincas con su respectivo nombre, así como los sitios específicos como huerta, bodega, cama biológica, compostera, punto ecológico y dispusieron de un armario en plástico para guardar, bajo llave, los productos químicos y/o biológicos para el control de plagas y enfermedades.



Costain Vallejo, vereda Desbaratado, municipio de Miranda (cumplió con los requisitos documentales e infraestructura)



Costain Vallejo, vereda Desbaratado, municipio de Miranda (cumplió con los requisitos documentales e infraestructura)



Oscar Hernán Obando, vereda Santa Barbara, municipio de Caldoño (cumplió con los requisitos documentales e infraestructura)



Luis Antidio Cifuentes, vereda Arboleda, municipio de Mercaderes (cumplió con los requisitos documentales e infraestructura)

CAPACITACIÓN EN CATACIÓN TEMPRANA DE CAFÉ, CON LA ASOCIACIÓN CAMPESINA DEL CAUCA

Dirigida a los agricultores de la línea café, con el fin de lograr que algunos de los hijos de los beneficiarios se pudieran capacitar en catación temprana de café, con la idea de dejar capacidad instalada en la venta de café especiales o de origen y posibilitar a nuestros beneficiarios cafeteros con el fin de que puedan acceder a mejores precios de venta y por ende mejor rentabilidad de sus cafeteras, par lo cual se propuso realizar esta capacitación.

Durante el mes de marzo del 2021 se inicia el proceso de selección de los jóvenes cafeteros o hijos de cafeteros que estuvieran interesados en participar de esta jornada de capacitación, verificando que en sus unidades productivas estuvieran instalados y en funcionamiento los puntos ecológicos, las camas biológicas, las zonas de barbecho, la huerta casera y también que estén llevando el libro de registros de manera constante.

La jornada de capacitación en catación de café nivel 1, se llevó a cabo en las instalaciones de La Federación Campesina del Cauca en la ciudad de Popayán los días 12 al 16 de abril; las temáticas desarrolladas por los asistentes durante esta semana son:

1. Introducción a la catación
2. Teoría análisis físico
3. Liquidación de café en acopio
4. Práctica de análisis físico
5. Práctica de catación
6. Práctica de triangulación de café
7. Teoría – práctica de la nariz del café
8. Habilidad olfativa (grupo destilación seca)
9. Habilidad olfativa (grupo contaminaciones aromáticas)
10. Habilidad olfativa (grupo enzimáticos)
11. Habilidad olfativa (grupo caramelizados)

Los jóvenes participantes de los municipios de Bolívar, Sucre, Argelia, El tambo, Caldono y Miranda fueron capacitados para desarrollar habilidades básicas de interpretación organoléptica para la evaluación de cafés especiales, mediante la realización de análisis físico, manejo básico de equipos, forma de toma de muestras de café, pruebas de catación, estudio de la nariz de café y manejo de formato evaluación SCA Specialty Coffee Association.

Este proceso de capacitación teórico – práctico despertó un gran interés en los jóvenes participantes, ya que conceptualmente hubo un importante cambio en el proceso de comercialización, ya que no se trata de producir y vender un producto de consumo, se trata de posicionar en el mercado un producto de calidad con unos atributos especiales que los caficultores tienen en sus fincas y que dependiendo del manejo pre y postcosecha pueden alcanzar unos precios importantes al momento de vender.



Registro fotográfico jornada de capacitación nivel 1.

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas		Código:	2-CVC-F-03
			Versión:	1.1
			Fecha:	oct-2018

COMPONENTE EMPRESARIAL		
VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO DE 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Cuarta Jornada de Escuela de Campo para Agricultores	11 eventos en 11 municipios	29 talleres dictados sobre la cadena de valor en los 11 municipios Talleres
Jornadas de seguimiento a las asociaciones en la elaboración de informes financieros y cumplimiento de obligaciones fiscales	4 jornadas de seguimiento a las asociaciones de productores	Fueron realizadas un total de 10 jornadas de seguimiento a las asociaciones de productores
Visitas de asistencia técnica empresarial	1 visita por productor (1.000 visitas durante el otrosí para un total de 4.000 visitas al final del proyecto)	4000 visitas técnicas empresariales, realizadas.
Apoyar 2 emprendimientos locales de agregación de valor, en revisar la rentabilidad de cada negocio.	2 emprendimientos apoyados	2 emprendimientos apoyados en revisar rentabilidad del negocio. En producción de trufa de chocolate en El Tambo y de vino de frutas en Buenos Aires, ambos en proceso de apoyo
Jornadas de evaluación de la estrategia y planificación realizadas	11 jornadas de evaluación dirigida a los grupos organizados en los 11 municipios	30 jornadas de evaluación dirigida a los grupos organizados en los 11 municipios realizadas
Talleres para la elaboración de informes financieros realizados	25 eventos dirigido a los grupos organizados en los 11 municipios	25 eventos realizados dirigido a los grupos organizados en los 11 municipios
Talleres de Costos de Producción	32 eventos dirigidos a los beneficiarios en los 11 municipios	97 eventos realizados con asistencia de 865 beneficiarios, de los cuales 64% corresponden a hombres y el 36% mujeres.
Taller mi finca mi empresa	32 eventos dirigidos a los grupos organizados en los 11 municipios	Se realizaron 27 eventos dentro de los talleres ECAS realizados en los 11 municipios
Jornadas de seguimiento en la elaboración de informes financieros y cumplimiento de obligaciones fiscales	11 jornadas dirigidos a los grupos organizados en los 11 municipios	Se realizaron 11 jornadas de seguimiento a los procesos asociativos mediante video llamadas y presenciales

Lecciones aprendidas en ese componente

JORNADAS DIAGNÓSTICO DE LAS ASOCIACIONES REALIZADAS

Metodología: Jornadas con las asociaciones de productores para realizar un diagnóstico del estado actual a nivel contable y tributario.

Contenido: Apoyados en el Índice de Capacidad Organizativa- ICO, se realiza una reunión con cada una de las asociaciones de productores vinculadas al proyecto, donde se verifica si se identifican con el diagnóstico arrojado por el ICO y se elabora un plan de trabajo para un mejor acompañamiento a nivel contable y tributario.

Fueron realizadas 11 jornadas programadas fue necesario realizar 26 jornadas masivas y 10 recorridos de visitas en los Municipios del proyecto contando con la asistencia del 90% del total de los beneficiarios del proyecto.

En estas jornadas se tocaron los temas:

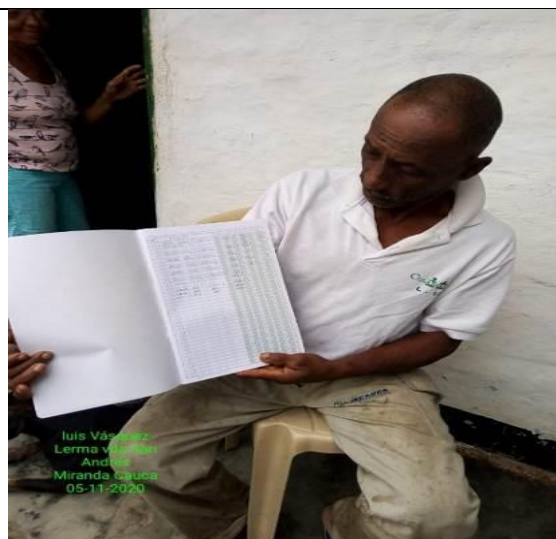
- Cantidad de asociados
- Estado tributario
- Aportes de los asociados
- Contabilidad
- Tesorería

- Actualización de normatividad
- Liderazgo
- Reconocimiento de la asociación
- Relación con otras asociaciones
- Establecimiento de propósitos (corto, mediano y largo plazo)

Se evidenció, durante las jornadas, la necesidad y voluntad de los representantes de mejorar aspectos como la organización documental (base de datos aportantes, libro de cuentas, libro de actas), aportes de los asociados (debido a que la mayoría de las asociaciones el aporte es muy bajo se sugirió tener un aporte que considere lo necesario para que una asociación funcione), en primera instancia se solicita a las asociaciones que generen un empoderamiento de los asociados. Se continuó tocando el aspecto económico asesorando al representante legal y tesorero en contabilidad básica llevando libro contable que les permita generar una base monetaria para su funcionalidad. Debido a que las asociaciones no cuentan con un asesoramiento contable el proyecto ofrece los servicios básicos cuando ellos vean necesidad. Se sugirió a las organizaciones que lleven una comunicación constante con los asociados para establecer planes pequeños de fácil consecución que consoliden y generen confianza, comunicar y hacer conocer la asociación y los beneficios de asociarse, se dejaron tareas como empezar a llevar libro contable y de actas.

VISITAS DE ASISTENCIA TÉCNICA EMPRESARIAL (4 VISITAS POR PRODUCTOR DURANTE EL DESARROLLO DEL PROYECTO) REALIZADAS

La visita Agroempresarial, se realizó para acompañar a los beneficiarios en el registro de sus actividades productivas, con el objetivo de generar la cultura de registrar la mano de obra utilizada, insumos empleados durante las labores y los ingresos por ventas. Para finalmente poder realizar la estructura de costos por finca y para conocer la rentabilidad del negocio. Cabe destacar que se tienen agricultores, muy juiciosos, pero, con los técnicos se identificaron sobre todo a los desjuiciados para trabajar en ellos las razones o motivos para no realizar el registro y el proyecto encontró beneficiarios con dificultades de lecto escritura, así como el temor a registrar las ventas por prevención con la DIAN, pero se les informo que los datos son confidenciales y que a estos registros solo tienen acceso ellos y su familia, esto para que vayan perdiendo el temor a sentar los datos y las cifras.



Luis Lerma en la vereda San Andrés, municipio de Miranda, llevando su libro contable al día



Gerardo Samboni de Sucre, llevando el libro contable

JORNADAS DE EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGÍA Y PLANIFICACIÓN REALIZADAS

Metodología: Jornadas lúdicas realizadas a través de los grupos de trabajo para evaluar las estrategias desde el punto de vista empresarial administrativa de las fincas y la planificación para lograr llevar registros que permitan orientar al beneficiario a definir sus costos de producción y la rentabilidad de su negocio

Contenido: Los grupos de trabajo evaluaron de manera individual si su negocio es rentable o no y definieron estrategias y planes, mediante el apoyo técnico, para lograrlo. Durante la ejecución del proyecto fueron realizadas 30 jornadas de evaluación dirigida a los grupos organizados en los 11 municipios.

Las jornadas que se realizaron con la socialización y entrega del libro de contabilidad, por finca y el manejo que se debe plasmar, la importancia de llevar un registro que permita visualizar si su línea productiva realmente le puede generar un crecimiento en sus finanzas y mejorar su calidad de vida, “que sea rentable”, además de mejorar la toma de decisiones a través del seguimiento financiero.

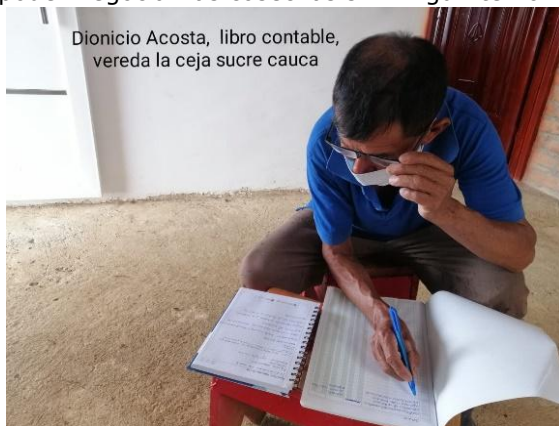


También se dio orientación en administración ambiental, en cómo llevar una finca, lote o unidad productiva como foco para generar otro tipo de ingresos a través del mejoramiento de la calidad del medio ambiente, ya sea como fincas modelo o demostrativas, senderos ecológicos, hotelería, avistamiento aviar y diferentes oportunidades que pueden generar ingresos sostenibles para mejorar la calidad de vida.

BENEFICIARIOS QUE EMPLEAN EL LIBRO CONTABLE AL FINAL DEL PROYECTO			
MUNICIPIO	# BENEF	TOTAL	% DE COBERTURA
ARGELIA	79	79	100%
FLORENCIA	89	89	100%
MERCADERES	78	78	100%
PATIA	107	107	100%
BOLIVAR	55	55	100%
EL TAMBO	117	117	100%
SUCRE	106	106	100%
BUENOS AIRES	99	99	100%
MIRANDA	90	90	100%
CALDONO	87	87	100%
BALBOA	93	93	100%

TOTAL	1000	1000	100%
--------------	-------------	-------------	-------------

- Los 1.000 beneficiarios implementaron el libro contable. El proyecto se enfocó en que el uso del libro contable sea algo permanente, porque se generó la necesidad de saber los costos de producción para poder negociar las cosechas sin ningún temor.



Registro en libro contable, señor Dionicio Acosta, Municipio de Sucre.



Registro en libro contable, señor Luis Rivera, Municipio de Bolívar.

SEGUIMIENTO A HUERTAS CASERAS ESTABLECIDAS

El componente empresarial, dentro de las jornadas de evaluación de la estrategia y planificación realizó seguimiento a las huertas establecidas debido a que con las huertas se realizó un ejercicio de costos de producción a pequeña escala para que las familias puedan evidenciar el ahorro que se obtiene con los productos de la huerta familiar y de esta manera logren valorar el trabajo y tiempo invertido, en su montaje y mantenimiento.



Huerta casera del señor Nepomuceno Caicedo, municipio de Patía.



Huerta casera de la señora Eliana Mosquera, municipio de Buenos Aires.



Huerta casera del señor Orbey Benítez,
Municipio de Florencia.



Huerta casera del señor Dionicio Acosta,
municipio de Sucre.



Huerta casera del señor Carlos Jansasoy,
Municipio de Bolívar.



Huerta casera de la señora Mariela Peña,
municipio de Buenos Aires.



Huerta casera de la Señora Inés Becerra
Yacumal, Municipio de El Tambo.



Huerta casera de la señora Olga Edith Cerón,
municipio de Argelia.

Durante las Escuelas de Campo para Agricultores (ECAS), se fortaleció el tema de las huertas caseras como medida para afrontar dificultades, como el paro nacional y la pandemia actual por COVID, ya sea para la seguridad alimentaria, generar ahorro o ingresos, de tal manera que el resultado es un 100% de beneficiados con huerta casera, un indicador que genera alegría, motivación y entusiasmo.

TALLERES ESCUELAS DE CAMPO -ECAS PARA AGRICULTORES

Mediante trabajo en equipo se desarrolló la escuela de campo (ECAS) en los 11 municipios del proyecto. Para los talleres se contaba con todos los protocolos de bioseguridad, tapabocas, distancia y alcohol en manos y zapatos.

Taller ECA Municipio de Caldono



Taller ECA Municipio de Bolívar



Taller ECA Municipio de Miranda



JORNADAS DE SEGUIMIENTO A LOS PROCESOS ASOCIATIVOS (EXPOASOCIACIONES)

Los profesionales del proyecto acordaron la estrategia de realizar eventos en cada Municipio denominados **EXPO ASOCIACIONES**. El objetivo de estos eventos era lograr que las asociaciones de cada Municipio se dieran a conocer a los beneficiarios del proyecto, para que se generaran solicitudes para ingreso a las organizaciones. Además, de exponer los productos de los emprendimientos locales y dar a conocer dinámicas de comercialización apoyados en la asociatividad.

Así mismo durante los eventos se aplicó la herramienta ICO de seguimiento a las organizaciones participantes y se revisaron sus estados financieros.

La estrategia fue programar 1 día por Municipio e invitar todos los beneficiarios, y dividirlos en dos grupos para evitar la aglomeración como elemento de prevención de COVID 19.

De 4 jornadas planeadas, al final se realizaron 11 jornadas de seguimiento a las asociaciones de productores, con la estrategia de EXPO ASOCIACIONES:

REPORTES EXPOASOCIACIONES			
MUNICIPIO	FECHA	LUGAR	ASISTENTES
MIRANDA	24/03/2021	CAMPUS UNIVERSITARIO	102
EL TAMBO	26/03/2021	CENTRO DE INTEGRACIÓN COMUNITARIO	124
BOLÍVAR	6/04/2021	COLISEO MUNICIPAL	43
BALBOA	7/04/2021	POLIDEPORTIVO VEREDA LOMITAS	74
SUCRE	8/04/2021	SEDE ASPROSUCRE	97
PATÍA	8/04/2021	SEDE ASOBRIX	103
FLORENCIA	13/04/2021	CASA DE LA CULTURA	95
BUENOS AIRES	14/04/2021	POLIDEPORTIVO LA BALSA	82
MERCADERES	15/04/2021	CASA DE LA CULTURA	72
CALDONO	16/04/2021	POLIDEPORTIVO SIBERIA	80
ARGELIA	17/04/2021	COLISEO MUNICIPAL	60
TOTAL			932

- **ASOCIACIONES QUE PARTICIPARON:**
- **AROMO:** Asociación de café aroma de la montaña de Miranda Cauca.



- **ASPROFINCA:** Productores de finca tradicional del norte del Cauca. Con su marca Tonga productos de cacao.



Se encuentra al día con su documentación y actualización de cámara de comercio. Son asociaciones que a la vez comercializadores de café y cacao.

- **Grano de oro:** Asociación de productores de café.



Grano de Oro Miranda



- **ASPROMIPAZ:** Asociación de productores Mirandinos por la paz.



Esta asociación quedó pendiente de inscribirse en cámara de comercio, ya tienen los estatutos y el acta de constitución.

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

Se entregaron en el transcurso del evento degustaciones como apoyo a emprendimientos de:

- Trufas o dulces de café y chocolate: De la asociación DEL CAFÉ de El Tambo.
- Café especial: De la asociación APAS del Tambo Cauca.

APOYO A 2 EMPRENDIMIENTOS LOCALES DE AGREGACIÓN DE VALOR, EN REVISAR LA RENTABILIDAD DE CADA NEGOCIO.

Para los emprendimientos, se utilizó la herramienta **CANVAS**, como herramienta visual para analizar los emprendimientos y proponer nuevos escenarios. Esta es una herramienta muy útil para la valoración de empresas y organizaciones, en este caso se empleó para la asociación del municipio de El Tambo en el mercado de las trufas o dulces de café y cacao y para la asociación de Buenos Aires en el mercado del vino de frutas.

Adicional al método CANVAS, se desarrolló un cuestionario, esto con la intención de identificar fortalezas y debilidades en las asociaciones, para mejorar le propósito final de la herramienta CANVAS.

Documento Canvas, Asociación del Café – trufas o dulces de café, Municipio de El Tambo

ACCIONES CLAVE	ACTIVIDAD CLAVE	PROPUESTA VALOR	RELACION CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTE
En el municipio del tambo, corregimiento de san Joaquín no existe una empresa dedicada a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas propios de nuestra zona y principalmente en derivados del café de manera artesanal y amigables con el medio ambiente.	Creación en cámara de comercio y puesta en marcha de la empresa DELCAFÉ dedicada a la producción, transformación y comercialización de productos derivados del café que dan valor agregado a la materia prima con la que se cuenta en la zona.	Los productos serán elaborados con buenas prácticas de manufactura, con componente de innovación de proceso puesto que se elaborarán productos derivados del café mediante el aprovechamiento de subproductos como la pulpa y el mucilago. La empresa a través de la generación de empleo mejorará las condiciones económicas de las familias involucradas en el proyecto	1. Tenemos como ventaja especial la ubicación estratégica de la empresa pues la planta de producción se encuentra a media hora de los municipios de El Tambo y Timbío y a 45 minutos de la ciudad capital que el Popayán. 2. Los emprendedores cuentan con formación técnica por parte del SENA mediante el programa Sena Emprende Rural y el apoyo de la ONG MERCYCORPS. 3. El 100% de los integrantes de la unidad productiva son productores de la materia prima que es el café. 4. El municipio de El Tambo se encuentra incluido dentro de la población PDET Y ZOMAC.	- Personas naturales que habitan en la zona del municipio de: El Tambo Timbío Popayán - Tiendas de los municipios de: El Tambo, Timbío y Popayán. - Grandes Superficies del municipio de Popayán. - Transeúntes amantes del café y chocolate.

	RECURSOS CLAVE Calidad del café Tecnificación del producto Número de Clientes fidelizados Número de feriantes empresariales		CANALES - Distribución puerta a puerta - Entrega de producto en consignación - Redes sociales - Participación en mercados orgánicos - Punto de venta - Publicidad impresa (volantes, tarjetas de presentación, pendones, valla publicitaria) - Portafolio de servicios - Cuñas radiales - Perifoneo	
ESTRUCTURA DE COSTO Insumos, Publicidad, Sueldos, Infraestructura, Mantenimiento Costo de producir una unidad de \$165		FLUJO DE INGRESOS Venta de alimentos y bebidas Precio de venta de cada unidad \$300		



EXPOASOCIONES EL TAMBO CAUCA – ASOCIACION DEL CAFE

Cuestionario investigación de mercado Asociación del Café

ENCUESTAS	RESPUESTA
1. ¿Están organizados para producir el producto?	R/ Es un grupo organizado, este grupo se denomina ASOCIACION DEL CAFE, está compuesto por 7 personas, 6 mujeres y 1 hombre.
2. ¿Que tuvieron en cuenta al momento de crear el producto?	R/ Pensaron en darle un valor agregado a los subproductos del café (pulpa), con la colaboración de la empresa Mercy Corp. Y también del SENA sacaron adelante este emprendimiento.
3. ¿Cuál fue el propósito de crear el emprendimiento?	R/ Se creó este emprendimiento con el fin de darle otro uso a los subproductos del café, además de pensar en una idea de negocio lo cual pueda mejorar los ingresos de las familias participantes.
4. ¿En este momento poseen marca propia para el producto?	R/ La marca que están utilizando, la cual ya está registrada en Cámara de Comercio del Cauca es "DEL CAFE", la cual utilizan para todos sus productos.

5. ¿En este momento poseen el registro INVIMA para el producto y si lo poseen cuales fueron los requisitos para obtenerlo?	R/ Aun no poseen el registro INVIMA, tienen pensado en un futuro tenerlo para su marca y sus diferentes productos.
6. ¿Qué cantidad de producto empezaron a producir al inicio?	R/ En cuanto a la producción, esta asociación empezó con una cantidad de 1000 unidades de trufas semanales. La cual comercializaban en la misma comunidad de la zona.
7. ¿Qué cantidad de producto comercializan en la actualidad?	R/ En la actualidad la cantidad de producto producido semanalmente es de 4000 unidades, esta se está comercializando en las zonas aledañas.
8. ¿Cada cuánto realizan la producción del producto (frecuencia)?	R/ La producción se realiza semanalmente, los asociados se reúnen el día lunes para la realización de la actividad de producción.
9. ¿Cómo es la comercialización del producto? (esta venta puede ser al detalle, al mayor, canal especializado, etc)	R/ La comercialización de los productos se hace puerta a puerta en las comunidades aledañas a la zona de factoría de la asociación. Por ahora no tiene clientes fijos
10. ¿Realizan publicidad del producto a nivel local, zonal o regional, y que métodos utilizan?	R/ La asociación utiliza por el momento tarjetas de presentación para su publicidad en la zona.
11. ¿Cuál es el margen de ganancia por unidad producida? (puede ser en porcentaje por unidad)	R/ El margen de ganancia por unidad de truja esta alrededor del 40%, el valor comercial de cada unidad de truja es de \$300, y sus costos de producción está entre 155 a 165 pesos.
12. ¿Cuál es la proyección para el futuro en cuanto a la producción del producto? (cantidad)	R/ La asociación tiene proyectado llevar sus productos a tiendas de barrios y almacenes de cadena, están en el proceso de mejorar los empaques.
13. ¿Tienen clientes potenciales para seguir creciendo en el emprendimiento?	R/ Por el momento solo comercializan en las zonas aledañas puerta a puerta.
14. ¿En cuanto a infraestructura que poseen y que no tienen para mejorar la producción del emprendimiento en cuanto a calidad y cantidad?	R/ La asociación no tiene local propio, están en una habitación de una de las socias en la cual pagan alquiler. En cuanto a implementos de manufactura poseen una estufa a gas, sartenes comunes, nevera panorámica, termos, baldes, un termómetro manual, mesa de mármol, molino pequeño. Para mejorar la producción en cuanto a calidad y cantidad del emprendimiento se necesita lo siguiente: Una mesa de mármol de 1 metro de largo por 60 cms de ancho por 3 cms de grosor. Dos grameras con capacidad de 5 kgs., Una gramera con capacidad de 100 grs., Un termómetro laser, Tres moldes o esferas de policarbonato con capacidad pequeña, Dos espátulas de goma, Un escabiladero en acero inoxidable sin bandejas con capacidad para cinco bandejas, Un molino.
15. ¿Tienen o han recibido apoyo de entidades privadas o públicas, y si lo han recibido de que entidad?	R/ La asociación ha recibido apoyo tanto en especie como en capacitaciones de las organizaciones Mercy Corp y Sena.

Plan de negocios método CANVAS, Funfuturo – Vino, Buenos Aires

ACCIONES CLAVE	ACTIVIDAD CLAVE	PROPUESTA VALOR	RELACION CON CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTE
En el municipio de Buenos Aires, existe una empresa dedicada a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas propios de nuestra zona y principalmente en derivados de cítricos como la naranja y limón de manera artesanal y	Producción y elaboración de bebidas fermentadas a base de naranja y limón (vino).	Los productos serán elaborados con buenas prácticas de manufactura, con componente de innovación de proceso puesto que se elaborarán productos derivados de naranja y limón. La empresa a través de la generación de empleo mejorará las	1. Tenemos como ventaja la ubicación estratégica de la empresa pues la planta de producción se encuentra ubicada cerca a los cultivos, además de la cercanía con grandes ciudades y municipios como lo son Cali, Santander de Quilichao, Popayán. 2. Los emprendedores cuentan con formación técnica por parte del SENA. 3. El 100% de los integrantes de la unidad productiva son productores de la materia prima.	- Personas naturales que habitan en la zona del municipio de: Buenos Aires Suarez Santander de Quilichao Jamundí Cali

amigables con el medio ambiente.	RECURSOS CLAVE Hectáreas de cultivos de naranja y limón. Calidad de naranja limón. Tecnificación del producto. Ferias	condiciones económicas de las familias involucradas.	CANALES - Distribución puerta a puerta - Entrega de producto en consignación - Redes sociales - Participación en mercados orgánicos - Punto de venta - Publicidad impresa (volantes, tarjetas de presentación, pendones, valla publicitaria) - Portafolio de servicios - Cuñas radiales - Perifoneo	- Tiendas de los municipios de: Buenos Aires, Suarez. - Grandes Superficies del municipio de Cali, Santander de Quilichao, Jamundí. - Transeúntes amantes del vino.
ESTRUCTURA DE COSTO Insumos, Publicidad, Sueldos, Infraestructura, Mantenimiento Costo de producir una botella de \$2.700		FLUJO DE INGRESOS Venta de bebidas fermentadas Precio de venta de una botella de vino \$4.500		



EXPOASOCIACIONES BUENOS AIRES CAUCA – ASOCIACION FUNFUTURO

Cuestionario investigación de mercado Funfuturo

ENCUESTAS	RESPUESTA
1. ¿Están organizados para producir el producto?	R/ Están organizados en la asociación de Fundación de mujeres forjadoras de futuro" FUNFUTURO" con sede en el municipio de Buenos Aires Cauca. Cuenta con 35 mujeres afros, esta organización existe desde el año 2003.
2. ¿Que tuvieron en cuenta al momento de crear el producto?	R/ Este emprendimiento se realizó con el fin de darle un valor agregado a la naranja buscando otras alternativas de poder comercializar este producto agrícola.

3. ¿Cuál fue el propósito de crear el emprendimiento?	R/ Se creó este emprendimiento con el fin de que las mujeres afros pudieran tener un emprendimiento en donde poder ocuparse y también generar ingresos para sus familias.
4. ¿En este momento poseen marca propia para el producto?	R/ El emprendimiento ya posee marca propia su nombre es: VINO DE NARANJA ARTESANAL FUNFUTURO.
5. ¿En este momento poseen el registro INVIMA para el producto y si lo poseen cuales fueron los requisitos para obtenerlo?	R/ Aun no lo poseen, pero en un futuro próximo lo esperan obtener.
6. ¿Qué cantidad de producto empezaron a producir al inicio?	R/ Al inicio se empezó con una cantidad de 20 litros del producto, el cual se comercializaba en la zona de influencia del a asociación.
7. ¿Qué cantidad de producto comercializan en la actualidad?	R/ En la actualidad se comercializan 500 botellas de 750 cc al año.
8. ¿Cada cuánto realizan la producción del producto (frecuencia)?	R/ La frecuencia de producción del vino es de una vez por año, en un mes se produce toda la cantidad para el año.
9. ¿Cómo es la comercialización del producto? (esta venta puede ser al detalle, al mayor, canal especializado, etc)	R/ Para la comercialización del vino se realiza de varias formas entere ellas, al detalle en donde se vende el producto en la sede de la organización en forma detallada a la comunidad de la zona, y también se comercializa al mayor para otras localidades.
10. ¿Realizan publicidad del producto a nivel local, zonal o regional, y que métodos utilizan?	R/ Se realiza publicidad a nivel local por medio de tarjetas y de la asociación.
11. ¿Cuál es el margen de ganancia por unidad producida? (puede ser en porcentaje por unidad)	R/ El margen de ganancia por botella de vino de frutas esta alrededor del 40%, el valor comercial de cada botella es de \$4.500, y sus costos de producción actualmente está en \$2.700 pesos.
12. ¿Cuál es la proyección para el futuro en cuanto a la producción del producto? (cantidad)	R/ La asociación tiene proyectado producir 3000 litros de vino al año.
13. ¿Tienen clientes potenciales para seguir creciendo en el emprendimiento?	R/ Están en el proceso de búsqueda de clientes grandes para poder mercadear el vino y así poder crecer con este emprendimiento.
14. ¿En cuanto a infraestructura que poseen y que no tienen para mejorar la producción del emprendimiento en cuanto a calidad y cantidad?	R/ La asociación tiene sede propia, además poseen el espacio idóneo para la producción del vino de naranja, poseen tinas de 200 litros de capacidad donde se fermenta el vino.
15. ¿Tienen o han recibido apoyo de entidades privadas o públicas, y si lo han recibido de que entidad?	R/ La asociación ha recibido apoyo para este emprendimiento del ministerio de agricultura y la gobernación del Cauca.
16. ¿Están organizados para producir el producto?	R/ Están organizados en la asociación de Fundación de mujeres forjadoras de futuro" FUNFUTURO" con sede en el municipio de Buenos Aires Cauca. Cuenta con 35 mujeres afros, esta organización existe desde el año 2003.
17. ¿Que tuvieron en cuenta al momento de crear el producto?	R/ Este emprendimiento se realizó con el fin de darle un valor agregado a la naranja buscando otras alternativas de poder comercializar este producto agrícola.
18. ¿Cuál fue el propósito de crear el emprendimiento?	R/ Se creó este emprendimiento con el fin de que las mujeres afros pudieran tener un emprendimiento en donde poder ocuparse y también generar ingresos para sus familias.
19. ¿En este momento poseen marca propia para el producto?	R/ El emprendimiento ya posee marca propia su nombre es: VINO DE NARANJA ARTESANAL FUNFUTURO.
20. ¿En este momento poseen el registro INVIMA para el producto y si lo poseen cuales fueron los requisitos para obtenerlo?	R/ Aun no lo poseen, pero en un futuro próximo lo esperan obtener.
21. ¿Qué cantidad de producto empezaron a producir al inicio?	R/ Al inicio se empezó con una cantidad de 20 litros del producto, el cual se comercializaba en la zona de influencia del a asociación.
22. ¿Qué cantidad de producto comercializan en la actualidad?	R/ En la actualidad se comercializan 500 botellas de 750 cc al año.

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

23. ¿Cada cuánto realizan la producción del producto (frecuencia)?	R/ La frecuencia de producción del vino es de una vez por año, en un mes se produce toda la cantidad para el año.
24. ¿Cómo es la comercialización del producto? (esta venta puede ser al detalle, al mayor, canal especializado, etc)	R/ Para la comercialización del vino se realiza de varias formas entere ellas, al detalle en donde se vende el producto en la sede de la organización en forma detallada a la comunidad de la zona, y también se comercializa al mayor para otras localidades.
25. ¿Realizan publicidad del producto a nivel local, zonal o regional, y que métodos utilizan?	R/ Se realiza publicidad a nivel local por medio de tarjetas y de la asociación.
26. ¿Cuál es el margen de ganancia por unidad producida? (puede ser en porcentaje por unidad)	R/ El margen de ganancia por botella de vino de frutas esta alrededor del 40%, el valor comercial de cada botella es de \$4.500, y sus costos de producción actualmente está en \$2.700 pesos.
27. ¿Cuál es la proyección para el futuro en cuanto a la producción del producto? (cantidad)	R/ La asociación tiene proyectado producir 3000 litros de vino al año.
28. ¿Tienen clientes potenciales para seguir creciendo en el emprendimiento?	R/ Están en el proceso de búsqueda de clientes grandes para poder mercadear el vino y así poder crecer con este emprendimiento.
29. ¿En cuanto a infraestructura que poseen y que no tienen para mejorar la producción del emprendimiento en cuanto a calidad y cantidad?	R/ La asociación tiene sede propia, además poseen el espacio idóneo para la producción del vino de naranja, poseen tinas de 200 litros de capacidad donde se fermenta el vino.
30. ¿Tienen o han recibido apoyo de entidades privadas o públicas, y si lo han recibido de que entidad?	R/ La asociación ha recibido apoyo para este emprendimiento del ministerio de agricultura y la gobernación del Cauca.

ANÁLISIS DE RESULTADO DEL APOYO A LOS EMPRENDIMIENTOS

- A partir del análisis de cada uno de los emprendimientos se pudo observar una gran debilidad en cuanto a mercadeo, puesto que lo mercadean en su zona de influencia al detalle (puerta a puerta), con los eventos de exposiciones se logró ampliar el mercado de los productos al llevar muestras a los 11 municipios, así como material divulgativo para ampliar la base de posibles clientes.
- Una ventaja de los dos emprendimientos es que en el caso de las trufas del municipio de El Tambo los emprendedores se reúnen una vez a la semana para la fabricación de este producto, mientras en el emprendimiento de vino de naranja presente en el municipio de Buenos Aires los emprendedores se reúnen una vez al año para obtener este producto. Facilitándoles a sus integrantes poder realizar otras actividades que les genere ingreso.
- Los dos emprendimientos ya tenían su propia marca registrada ante Cámara de Comercio del Cauca, en cuanto al registro Invima ninguno lo tiene aún, según los representantes lo tiene planeado para un futuro, cuando mejoren la calidad y presentación de sus productos.
- En cuanto a los costos de producción de los dos emprendimientos, estos están alrededor de un 60%, con un margen de utilidades de un 40%.
- En la cantidad de unidades producidas como lo indica la encuesta, desde el inicio de los dos emprendimientos hasta la actualidad su crecimiento ha sido positivo en cuanto a unidades producidas y vendidas, esto demuestra que estos pequeños emprendimientos si se conservan en el tiempo, tienden a escalar logrando los objetivos propuestos como es de crecer en los niveles productivos y comercial.
- Los dos emprendimientos han tenido apoyo tanto de entidades públicas como privadas, tanto en especie como en capacitaciones para salir adelante con estos proyectos, en la encuesta realizada se puede notar que los dos emprendimientos necesitan de nuevas tecnologías para aumentar calidad y productividad.
- Los dos emprendimientos nacen de iniciativas locales a partir de las capacitaciones brindadas por el SENA en agregación de valor a los productos agrícolas.
- El análisis CANVAS y de fortalezas de cada emprendimiento, les permitió conocer más de cerca su producto a nivel de costos y de definición de precio de venta, para así saber si estaban ganando o perdiendo en el emprendimiento.

- Se logró llegar a una aproximación del punto de equilibrio de cada emprendimiento, lo que permitió concluir que se debe trabajar en escalar en ventas y productividad, para lograr la meta de que estos emprendimientos reporten ganancias suficientes y significativas a todos los asociados, para llegar a ser sostenibles en el tiempo y logren mantener la motivación actual.
- Por otro lado, se debe mejorar a futuro la infraestructura actual para cumplir con los estándares del INVIMA o de un registro sanitario a nivel municipal, pero esto implicaría mayores costos y por lo tanto se requeriría incrementar ventas.



Marca del emprendimiento de trufas de El Tambo



Emprendimiento municipio de El Tambo, fabricación de Trufas derivadas de pulpa de café



Emprendimiento municipio de El Tambo, fabricación de Trufas derivadas de pulpa de café



Emprendimiento municipio de Buenos Aires, fabricación de vino a base de naranja



Jornada de presentación de emprendimiento municipio de Buenos Aires, fabricación de vino a base de cítricos

COMPONENTE MERCADEO		
VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Cuarta Jornada de Escuela de Campo para Agricultores	11 eventos o talleres ECA en 11 municipios	Fueron realizados 32 talleres sobre Estrategias de Mercadeo para la Exportación de Frutas, en los 11 municipios.
Implementación de predio exportador en el marco de ICA (limón tahití)	6 fincas de la línea limón tahití, dejándolas encaminadas a certificar en un futuro como predio exportador en el marco del ICA.	6 fincas productoras de limón tahití, en los municipios de Patía, Balboa, Mercaderes, Bolívar y Buenos Aires.
Jornadas de acompañamiento a los ejercicios comerciales a plataformas especializadas (giras comerciales a los aliados comerciales)	Realizar por lo menos 4 giras a los aliados comerciales del proyecto	5 giras comerciales realizadas durante todo el proyecto, en las líneas de Caña panelera, Limón tahití, plátano, café a Caficauca y cacao Casa Luker
Apoyar 2 emprendimientos locales de agregación de valor, en revisar la rentabilidad de cada negocio.	2 emprendimientos apoyados	2 emprendimientos apoyados en revisar rentabilidad del negocio. En producción de trufa de chocolate en El Tambo y de vino de frutas en Buenos Aires, ambos en proceso de apoyo
Jornadas para el reconocimiento de las dinámicas comerciales (visitas a fincas y mercados locales) realizadas	11 jornadas dirigidas a los grupos organizados para el reconocimiento de las dinámicas comerciales	26 jornadas realizadas dirigidas a los grupos organizados para el reconocimiento de las dinámicas comerciales
Jornadas de evaluación de la estrategia comercial y planificación realizadas	11 jornadas de evaluación de las estrategias comerciales y planeación	11 jornadas de evaluación de las estrategias comerciales y planeación realizadas
Talleres teórico - práctico sobre investigación de mercados realizados	32 eventos dirigido a los grupos organizados en los 11 municipios	32 eventos realizados dirigido a los grupos organizados en los 11 municipios
Acuerdos comerciales realizados	5 acuerdos comerciales consolidados y en operación	5 acuerdos comerciales, uno por línea productiva, que se perfeccionaron desde la Preinversión del proyecto.
Jornadas de seguimiento a las plataformas comerciales realizadas	25 jornadas de seguimiento a las plataformas comerciales	25 jornadas de seguimiento a las plataformas comerciales realizadas
Jornadas de acompañamiento a los ejercicios comerciales a plataformas especializadas realizadas	22 jornadas de acompañamiento a los ejercicios comerciales	Se realizaron 1.234 registros de ventas reportados desde el mes de mayo de 2020, que iniciamos la estrategia
Realización evento rueda de negocios.	25 jornadas de ruedas de negocio	25 jornadas realizadas de ruedas de negocios realizadas de manera virtual: de la línea café (dos con Banexport, una café los gemelos de Bolívar y una con Carcafe), Plátano y limón Tahití (Comfandi) y con Casa Luker
Talleres de evaluación de la estrategia y planeación comercial	32 eventos en 11 municipios	Se realizaron 27 eventos dentro de los talleres ECAS realizados en los 11 municipios

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

COMPONENTE MERCADEO		
VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Talleres en BPA – Gestión Integral de la Calidad en Cosecha y Poscosecha	32 eventos dirigidos a los grupos organizados en los 11 municipios	93 eventos realizados con asistencia de 865 beneficiarios, de los cuales 64% corresponden a hombres y el 36% mujeres.

Lecciones aprendidas

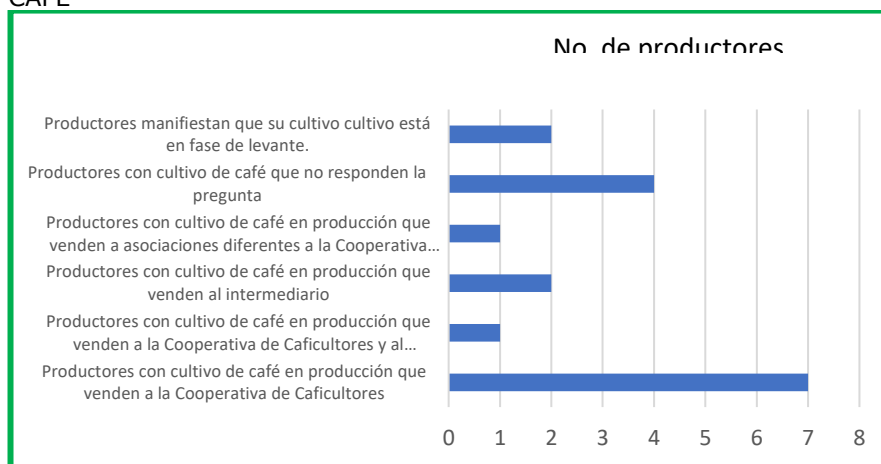
DIAGNÓSTICO DE LA JORNADA PARA EL RECONOCIMIENTO DE LAS DINÁMICAS COMERCIALES.

Las 26 jornadas para el reconocimiento de las dinámicas comerciales se llevaron a cabo al final de cada proceso de socialización del proyecto y se realizó mediante un ejercicio participativo, que, a través de la pregunta "Dónde o a quién le vende sus productos (Café, Limón Tahití, Plátano, Panela o Cacao)" el agricultor de cada uno de los municipios refiere donde realiza la negociación de sus productos. Esta actividad se llevó a cabo en los 11 municipios, con la participación de 896 productores, que corresponde al 90% de los beneficiarios esperados de las líneas productivas de Limón Tahití, Café, Cacao, Plátano y Caña Panelera.

Línea productiva Café.

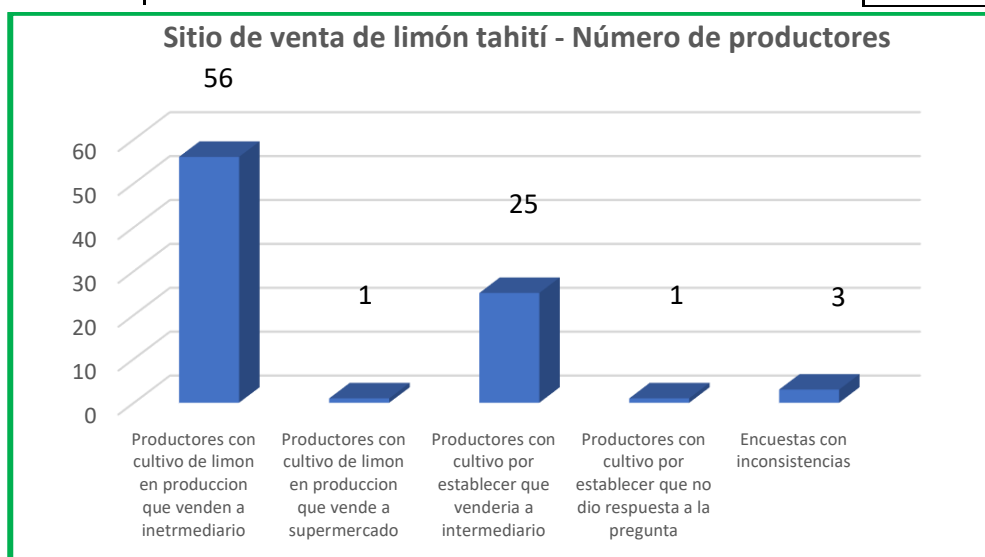
En esta línea productiva el diagnóstico nos arrojó que los agricultores comercializan el grano (Café pergamino seco) en la Cooperativa de Caficultores, los productores venden a las compras de café particular, es decir a los intermediarios

SITIOS DE VENTA DE CAFE -



Línea productiva Limón Tahití.

De los productores que diligenciaron el formato de diagnóstico se verificó que tuvieron los cultivos en producción, comercializan a través de los intermediarios del municipio, algunos productores manifiestan vender la fruta a supermercado.



JORNADAS DE EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLANIFICACIÓN REALIZADA

Metodología: Jornada con los grupos de trabajo organizados por línea productiva; partiendo del respecto por el trabajo a nivel comercial desarrollado por cada productor se evalúo la estrategia comercial que llevan a cabo, con el ánimo de aprender como lo hacen y dar sugerencias al mejoramiento.

Contenido:

- Factores que inciden en la vida útil de los productos agrícolas
- Norma Técnica Colombiana del producto
- Valor agregado

Durante el proyecto fueron realizadas 11 jornadas de las estrategias comerciales y planificación, que consistieron en realizar encuentros y visitas al proceso comercial de productores, agencias de compra y asociaciones, para cada una de las líneas productivas.

También se llevaron a cabo visitas a plataformas comerciales de café en el municipio de El Tambo, de igual manera, se visitaron predios de productores cafeteros de los municipios de Bolívar, Sucre, Argelia y Caldone, para conocer los puntos de venta de estos agricultores del grano de café.



Visita a la agencia de compra de café No1 de Caficauca, área urbana municipio de El Tambo.



Visita a la agencia de compra de café No1 de Caficauca, área urbana municipio de El Tambo.

En lo que respecta a la línea Limón Tahití se realizó una reunión con la Ingeniera Eliana Sandoval, jefe de compras de frutas y verduras de cadena de supermercados Comfandi, quien realizó, al equipo de profesionales Agrónomos, la descripción del proceso comercial de limón Tahití, requisitos de calidad y exigencias comerciales.

Otra plataforma visitada fue la organización de primer nivel Asociación de Agricultores Orgánicos de Cascajero ASOAORCA del municipio de Buenos Aires, vereda Cascajero, quienes acopian y comercializan el limón Tahití de los asociados a supermercados de cadena, intermediarios y plazas de mercado.

TALLERES TEÓRICO - PRÁCTICO SOBRE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS REALIZADOS

Metodología:

Taller teórico y práctico por grupos de trabajo organizados por línea productiva. Se realizó un ejercicio lúdico para aplicar la teoría y se construyó con el grupo formatos para consolidar información de oferta y demanda de productos agrícolas. El contenido se desarrolló en una sesión de 8 horas con grupos máximo hasta de 25 personas.

Contenido:

1. Propósito de la investigación de mercados agrícolas
2. Componentes de la investigación de mercados
3. Identificación de compradores
4. Especificación de los requisitos de los compradores
5. Política de precios y condiciones de pago

Además del ejercicio de experiencias, se identificaron a los productores que conocen los costos de producción de la línea productiva que desarrollan en sus predios, analizando los apuntes o registros que llevan para calcular cuánto le cuesta producir un kilo o una arroba, con las diferentes labores o actividades de campo que realiza en el cultivo.

Con ese ejercicio se evidenció el precio de venta del producto a ofertar y de esta forma determinar la rentabilidad del negocio, pero además evidencia la falta de registrar los costos que un cultivo requiere para obtener una producción de calidad. Se logró llamar la atención de los agricultores sobre la necesidad de llevar un apunte diario que permita identificar cuánto cuesta producir determinado producto, que volumen y calidad tiene, para poder establecer la negociación con seguridad y estar seguro a la hora de negociar su producción.



ECA talleres teórico - práctico sobre investigación de mercados realizados en la vereda Cascajero, municipio de Buenos Aires.



ECA talleres teórico - práctico sobre investigación de mercados realizados, municipio de Balboa

ACUERDOS COMERCIALES REALIZADOS

El proyecto realizó 5 acuerdos comerciales, uno por línea productiva (Café, Limón tahití, cacao, caña y Plátano dominico hartón) que se fueron consolidando en el transcurso del proyecto.

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018

A continuación, se realiza un resumen del proceso comercial que se tuvo con los aliados comerciales del proyecto:

ALIADO COMERCIAL	LÍNEA PRODUCTIVA	AVANCES DE LA ALIANZA COMERCIAL
COMFANDI	LIMON TAHITI	Con el aliado comercial en la línea limón tahití, se logró mantener la venta constante a los beneficiarios vinculados a la asociación ASOAORCA, de Buenos Aires. La meta por parte del proyecto fue el poder sumar a las asociaciones de productores de Mercaderes, Balboa y Patía a esta dinámica comercial, para lograr este propósito con el aliado comercial se realizó una rueda de negocios, donde se establecieron acuerdos con los productores para sumar sus cosechas y lograr vender a través de ASOAORCA mientras se codifican las demás organizaciones. El proceso con el aliado se continuará realizando así haya culminado el proyecto.
COMFANDI	PLATANO DOMINICO HARTON	Con COMFANDI se realizó una rueda de negocios donde se informó a los productores del volumen de producto requerido, así como la calidad y la frecuencia de recibo del producto por parte del aliado comercial. Los agricultores, acordaron vincular a otros productores, al igual que otros productos del municipio de Patía para sumar una remesa que compense los costos de movilización a la ciudad de Cali. El componente mercadeo lidero este proceso para lograr la primera venta al aliado comercial. El plátano producido en Patía se continúa vendiendo en el mercado local, a través de la asociación ASOBRIX debido a que el volumen de producción no posibilita el transportar este producto a la ciudad de Cali.
COMFANDI	CAÑA PANELERA (PANELA)	Sobre esta línea productiva, el aliado comercial expreso que para ingresar a los almacenes se debe poseer registro INVIMA de la panela, debido a la legislación que sobre este producto se tiene en Colombia. Esto limito la posibilidad de realizar negocios directos con el comprador. El componente mercadeo con el apoyo de FEDEPANELA ha contactado a otros posibles compradores como es PANELA LUCERNA que brinda alternativas de mercado de tipo regional donde se podría vender este producto a un mejor precio, bajo las condiciones actuales de producción de la panela por parte de nuestros beneficiarios. La negociación con LUCERNA continua con FEDEPANELA a pesar de haber culminado el proyecto.
CASA LUKER	CACAO	Con CASA LUKER se lograron realizar dos ruedas de negocios donde participaron los agricultores de Patía, Miranda, Mercaderes y Argelia. Fruto de esta reunión se logró acordar realizar un encuentro, en el municipio de Patía, con las asociaciones de productores de cacao de Argelia, Mercaderes y Patía. En esta reunión se acordó vender de manera conjunta el cacao de estos municipios a través de una asociación de productores que los represente y que se pueda codificar con CASA LUKER, para poder vender el cacao en Neiva (Huila) que es punto de compra directo más cercano que tiene el aliado comercial al Cauca. Este proceso lo continuo dinamizando el componente mercadeo, motivando a los líderes de las asociaciones a sacar un producto de excelente calidad y a vender de manera asociativa para acceder a mejores precios y por ende a mayor rentabilidad.

CAFICAUCA	CAFÉ	Con este aliado comercial la dinámica de venta se mantuvo de manera permanente, debido a que tiene presencia de compra en las cabeceras de los 9 municipios productores de esta línea productiva, como son Buenos Aires, Miranda, Caloto, El Tambo, Sucre, Bolívar, Florencia, Argelia y Mercaderes. A pesar de tener una buena dinámica comercial con el aliado se exploraron otras alternativas de venta con la idea de buscar mejores precios y fue así como se logró realizar ruedas de negocios con las empresas BANEXPORT, CAFE LOS GEMELOS, así como la visita a las bodegas de CARCAFE, esto con el fin de que los beneficiarios tengan alternativas de venta de su café durante la cosecha a mejores precios.
------------------	------	--

ACUERDO COMERCIAL CON SALVATERRA

En el municipio de Balboa se generó un acuerdo comercial, para la venta de limón tahití, entre los beneficiarios del proyecto con la empresa comercializadora Salvaterra de la ciudad de Medellín, con esa empresa se negoció realizar entregas cada 15 días de mínimo 10 toneladas de limón tahití cada una.

Esta negociación continuó incluso cuando finalizó el proyecto y los beneficiarios decidieron asociarse para vender con personería jurídica, porque en el momento venden a través de la cuenta de ahorros de uno de los agricultores.

- La empresa realizó el primer pedido de 8 toneladas de limón Tahití de primera calidad en el mes de noviembre de 2020 y se mantuvo de manera constante la venta cada 15 días.
- Con la empresa se negoció un precio fijo que varía según las condiciones del producto donde el precio fluctuó entre 1000 y 1200, la presentación del producto debía ir seleccionada y encerada, el limón se empacaba en costalillos de 40 kilos.
- Durante las entregas se fueron sumando más productores y se fue consolidando el negocio con este comprador, que paga de contado y recoge el producto de manera directa en las veredas.
- Durante el mes de febrero 2021, los beneficiarios adecuaron la caseta comunal de la vereda Papayal como centro de acopio, donde se contó con los equipos necesarios para poder realizar un mejor trabajo de Postcosecha y así lograron entregar un producto con las condiciones que exige el comprador.



Proceso de acompañamiento a la comercialización de limón tahití, vereda de Papayal- Balboa



Primera entrega de limón Tahití a la comercializadora Salvaterra de Medellín

JORNADAS DE ACOMPAÑAMIENTO A LOS EJERCICIOS COMERCIALES A PLATAFORMAS ESPECIALIZADAS REALIZADAS

El proyecto levantó 1.234 registros de ventas como soporte a las jornadas de acompañamiento a los ejercicios comerciales. Estos registros posibilitaron brindar información a los beneficiarios del comportamiento de las ventas en los 11 municipios del proyecto así mismo permitió que los agricultores perdieran el temor de registrar los ingresos por ventas en el libro contable suministrado por el proyecto.

Durante los periodos de cosecha de café del año 2021, se desarrollaron actividades de acompañamiento por parte de los técnicos en las plataformas comerciales presentes en los municipios por parte de la cooperativa de caficultores del Cauca, CAFICAUCA, dos asociaciones constituidas legalmente las cuales comercializan el café en estas zonas, garantizando el precio del día para evitar la intervención de intermediarios que no pagan lo justo. Estos puntos de compras eran abiertos en los días de mercado en los municipios, razón por la cual no se observó mucha aglomeración por motivos de COVID 19.

Es así como a partir del contacto con la empresa BANEXPORT, esta empresa proporcionó semanalmente el precio de referencia de café, el cual fue compartido a los beneficiarios del proyecto por medio de WhatsApp, para que estuvieran enterados y tuvieran un punto de apoyo para la negociación de sus cosechas de café, como se aprecia a continuación:

jueves 4 de junio de 2020		
PRECIO DEL CAFÉ		
PRECIO BASE POR ARROBA DE CAFÉ PERGAMINO SECO		
Rango de humedad almendra 9,0% - 11,0%		
FACTOR DE RENDIMIENTO 82,8 PARA CALIDAD A, A+, AA		
FACTOR DE RENDIMIENTO 88 PARA CALIDAD AAA, VARIETALES Y 90 PUNTOS		
BANEXPORT SPECIALTY COFFEE	CALIDAD	PUNTAJE CATACIÓN
CAUCA		PRECIO POR @
	A	80 - 82,9 \$ 104.000
	A+	83 - 84,9 \$ 106.300
	AA	85 - 87,9 \$ 116.000
	AAA	88 - 89 \$ 190.000
	VARIETAL (Bourbon - Geisha)	85 - 87 \$ 300.000
	VARIETAL (Bourbon - Geisha)	88+ \$ 400.000
	Programa 90 Puntos (Cualquier Variedad)	90+ \$ 500.000

Información precio del día Banexport, municipio de Popayán

TABLA PRECIO INTERNO DE REFERENCIA PARA LA COMPRA DE CAFÉ EN COLOMBIA



Junio 04 / 2020

La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia ofrece a todos los cafeteros la **garantía de compra** mediante la publicación de un precio base de mercado que se calcula de acuerdo con la cotización de cierre en la bolsa de Nueva York del día, la tasa de cambio del día y el diferencial o prima de referencia para el café colombiano.

Se adicionarán las bonificaciones para programas de cafés especiales.

PRECIO EXTERNO

Cierre primera posición contrato C Nueva York 98.15 USCent/lb
Cierre segunda posición contrato C Nueva York 99.70 USCent/lb
Cierre tercera posición contrato C Nueva York 102.00 USCent/lb

PRECIO INTERNO DE REFERENCIA

Precio total por carga de 125 Kg de pergamino seco 939.000 COP
Precio total de pasilla contenida en el pergamino 5.000 COP

Tabla de precios

ALMACAFE	Carga 181/20	PERGAMINO S	Arriba
ARMENIA	939.500	7.51%	93.194
BOGOTÁ	938.250	7.50%	93.828
BUCARAMANGA	937.871	7.50%	93.788
BUENA	938.250	7.50%	94.028
CHIMBINA	939.371	7.51%	93.938
CUCUTA	937.371	7.49%	93.738
IBAGUÉ	938.621	7.50%	93.893
MANIZALES	939.371	7.51%	93.938
MEDELLÍN	938.250	7.50%	93.828
NEIVA	937.750	7.50%	93.778
PAMPLONA	937.500	7.50%	93.758
PASTO	937.500	7.50%	93.758
PEREIRA	939.371	7.51%	93.938
POPAYÁN	939.371	7.51%	93.938
SANTA MARTA	941.371	7.54%	94.138
VALLE DUPIAR	938.750	7.51%	93.878

PRECIO DE REFERENCIA PASILLA DE FINCA

Precio por punto producido 685 COP

Puntos	Precio por Arriba
90	41.100
80	34.200
70	27.300
60	20.400

1. Para café pergamino con factor de rendimiento 94.00

2. Las cooperativas de caficultores cubren, con cargo al precio, todos los costos relacionados con el servicio de acopio de café al productor.

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia - Oficina de prensa
Calle 73 No. 8-13 Torre B Piso 12 - Teléfono: 3136950 ext. 1790-1752 Directo 2352252
Bogotá - Colombia
www.federaciondecafeteros.org



Richard Muñoz Miranda Cauca venta de café



Comercialización de café en el municipio de Bolívar

Para el caso de la panela esta fue comercializada en las plazas de mercado de los municipios. En los registros de venta recogidos por los técnicos en un solo mes de 2020 se reportaron 505 kilos vendidos por un valor de \$1.687.500, por 21 productores en los municipios de Sucre y Patía.

El plátano, que es un producto que no depende de cosechas, pero durante la época de pandemia por COVID 19 vendió a nivel local como parte de la seguridad alimentaria de los agricultores. En los registros de ventas se reportan 14.775 kilos vendidos por valor de \$8.028.050 y fueron reportados de 160 productores de los municipios de Sucre, Patía, Balboa, Miranda y Mercaderes. Los precios oscilaron entre \$1.000 pesos el kilo en Miranda y \$500 en el Patía.

El cultivo del limón Tahití, fue comercializado principalmente por medio de intermediarios en el sur del Cauca, como es el caso de los municipios de Patía y Balboa, lo cual afecta los ingresos de los beneficiarios.

En el norte del Cauca se contó con el aliado comercial almacenes Comfandi y almacenes La 14 de Cali lo cual los hace ser competitivos en el mercado al acceder a mejores precios de mercado. Además, no sintieron mucho la situación que se presentó por la pandemia por contar con buenas vías de acceso y estar cerca de la ciudad de Cali.

Según los registros de ventas levantados por los técnicos en un solo mes se reportaron 17.936 kilos por valor de \$14.706.642 de 115 productores de los municipios de Patía, Balboa, Miranda, Buenos Aires y Mercaderes. Los precios de limón tahití oscilaron entre \$962 el kilo en Mercaderes y \$1.110 en el norte del Cauca.



Cosecha de limón Tahití en el municipio de Balboa, vereda lomita productor Dagoberto Estupiñán.

EVENTOS RUEDA DE NEGOCIOS.

El proyecto desarrolló 25 jornadas de ruedas de negocios al 25 de enero de 2021, las ruedas de negocios fueron realizadas con el apoyo de los **aliados comerciales (Comfandi, Casa Luker y Caficauca) y de empresas comerciales de la región como Banexport, Café los gemelos y Carcafe, en la línea café, Panela Lucerna en la línea panela y Pacific Fruit en la línea limón Tahití.**

Los aliados comerciales, por efecto de **la pandemia accedieron a participar de forma remota con los beneficiarios.**

A continuación, se presenta la metodología empleada durante el desarrollo de las ruedas de negocios, que en su gran mayoría se ejecutaron de manera virtual por motivo de la pandemia por COVID 19:

OBJETIVO GENERAL

Realizar ruedas de negocios agroalimentaria de tipo virtual con enfoque territorial buscando nuevos mercados logrando que los productores beneficiarios del Proyecto Reactivar Agrícola Cauca logren comercializar sus productos a buenos precios y que los negocios que se realicen sean sostenibles en el tiempo, buscando con esto elevar su calidad de vida en las regiones productoras rurales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1º Buscar nuevos mercados (clientes) para poder comercializar los productos presentes en el Proyecto como café, limón Tahití, panela, cacao y plátano entre otros productos presentes en las regiones priorizadas por el proyecto.

2º Lograr que los productores conozcan nuevas herramientas de comercialización para sus productos.

3º Acercar de forma virtual al productor con posibles compradores para facilitar una mejor comunicación y comercialización a futuro.

METODOLOGÍA

Las ruedas de negocios se realizaron de forma virtual por la presencia del COVID 19 en el departamento del Cauca, y que últimamente ha venido incrementándose de forma rápida entre la población del departamento.

Para realizar los encuentros territoriales a través de ruedas de negocios virtuales se siguieron los siguientes pasos:

1º ARTICULACIÓN INTERINSTITUCIONAL, TERRITORIAL Y PLANEACIÓN, en este primer paso se realizó una articulación entre lo urbano y lo rural (multisectorial y multidimensional), se priorizaron los territorios a participar, aunando esfuerzos para lograr objetivos comunes con mayor eficiencia y sin saturar a los productores y organizaciones. Realizada la articulación se debe planear el evento definiendo roles y responsabilidades de manera clara para realizar acciones oportunas y con calidad (ofertantes – demandantes). Definir qué líneas se manejarán y cuáles serán las reglas para poder interactuar dentro de la rueda de negocios.

Propósito: Generar el acercamiento interinstitucional necesario para planear, realizar y hacer seguimiento de manera articulada y aunando esfuerzos para el logro de objetivos comunes.

Como inicia: Con la convocatoria de representantes de las entidades territoriales de interés, a una reunión de trabajo en la que se defina qué entidades se vinculan a la iniciativa y se establezca un Plan de Trabajo.

Cómo termina: Con la suscripción de un acta de reunión en la que se describa el Plan de Trabajo (acciones, cronograma y actores responsables), compromisos y condiciones para avanzar en la organización, realización y seguimiento de un encuentro comercial territorial tipo Rueda de Negocios virtual.

Resultados esperados: Actores territoriales convocados acuerdan trabajar de manera articulada y uniendo esfuerzos para realizar una Rueda de Negocios virtual. Plan de Trabajo definido para el desarrollo de la Rueda de Negocios virtual.

2º CONVOCATORIA Y PREPARACIÓN DE ACTORES, en esta fase se realizó una serie de actividades como siguen:

Propósito: Realizar la socialización de la iniciativa a ofertantes y compradores potenciales, y adelantar la jornada de preparación previa.

Como inicia: Con la convocatoria de ofertantes y compradores a una reunión donde se socialice el objetivo, alcance, condiciones de participación y calendario de la iniciativa de Rueda de Negocios virtual.

Como termina: Con la realización de la jornada de preparación dirigida a ofertantes y compradores en temas como normatividad y calidad de alimentos, negociación, presentación adecuada de productos, oferta institucional para apoyar la comercialización agropecuaria, normatividad relacionada con el tema a desarrollar.

Resultados esperados:

- Asistencia de un número mayoritario de los compradores y productores y organizaciones ofertantes convocados a la jornada de socialización y preparación.
- Productores y compradores informados sobre el objetivo, alcance y condiciones de participación del evento.
- Productores y compradores motivados para inscribirse y participar en la Rueda de Negocios virtual.
- Generar una invitación con el cual se pueda realizar la convocatoria vía correo electrónico o WhatsApp o llamada telefónica, esta invitación será divulgada entre los productores y/u organizaciones y los potenciales compradores y deberá incluir el objeto de la reunión, el lugar y la hora de realización.

3º MONTAJE Y ADECUACIÓN LOGÍSTICA DEL EVENTO,

Propósito: Adelantar la organización de la Rueda de Negocios Agroalimentaria conforme lo establecido en las fases anteriores y las condiciones definidas.

Como inicia: Con la inscripción y selección de ofertantes, vinculación o invitación de compradores, mediante correos electrónicos o WhatsApp.

Como termina: Con la inscripción de cada correo electrónico y enviada la invitación a este, en donde se acuerda la fecha y hora de inicio y hora de finalización.

Resultados esperados

- invitación por vía correo electrónico y/o whatsapp a todos y cada uno de los participantes (oferentes y compradores), con la fecha y hora de inicio y hora de finalización.
- Agendas entre compradores y proveedores programados.
- Programación.

4º EJECUCIÓN DE LA RUEDA DE NEGOCIOS AGROALIMENTARIA

Propósito: Realizar la rueda de negocios agroalimentaria conforme lo determinado en las fases anteriores y las condiciones definidas.

Como inicia: con la apertura en la plataforma digital y dando acceso a todos los participantes que previamente se les envió la invitación por correo electrónico.

Como termina: Con el cierre del evento en el que se hizo la socialización de resultados consolidados de la jornada como: total de participantes, número de citas de negocio, acuerdos comerciales suscritos, valor en pesos de expectativa de negocio y productos negociados, entre ofertantes y compradores.

Resultados esperados

- Realización de la Rueda de Negocios Agroalimentaria cumpliendo con la planificación realizada.
- Realización de acuerdos comerciales entre ofertantes y compradores.

5º SEGUIMIENTO DE ACUERDOS Y EXPECTATIVAS DE NEGOCIO.

Propósito: Realizar el seguimiento de los acuerdos comerciales suscritos o de las expectativas de negocio reportadas por ofertantes y compradores, y consolidar cuántos fueron materializados y por qué valor. También identificar causas de la no materialización de estos.

Cómo inicia: La fase de seguimiento inicia al momento del cierre de la rueda de negocios virtual agroalimentaria con el contacto telefónico, virtual o presencial de los ofertantes y compradores que participaron en la rueda de negocios agroalimentaria, para determinar qué acuerdos comerciales y/o expectativas de negocio se pueden materializar.

Cómo termina: Con los datos consolidados de acuerdos comerciales y expectativas de negocio efectivamente materializadas, así como también con la información consolidada de causas de la no materialización.

Resultados esperados

-Realización y consolidación de resultados de seguimiento de todos los acuerdos comerciales suscritos y expectativas de negocio reportadas, entre ofertantes y compradores.

PLAN DE TRABAJO EJECUTADO

PRIMERA FASE	SEGUNDA FASE	TERCERA FASE	CUARTA FASE	QUINTA FASE
Se realizó contacto y se invitó a entidades como alcaldías, Gobernación, ong's, organizaciones de productores, compradores, almacenes de cadena, etc.	Se realizó la socialización de la rueda de negocios con los productores y potenciales compradores, adelantando los preparativos necesarios para la rueda de negocios agroalimentaria como boletines informativos, etc.	Se organizó la rueda de negocios conforme a lo establecido en las fases anteriores, realización de invitación a potenciales compradores y productores por vía electrónica (e-mail o ws), donde se socializa la fecha y hora del evento, sus objetivos , agenda , etc.	Se realizó la rueda de negocios virtual agroalimentaria, se siguen los lineamientos que se dictaron con anterioridad, al finalizar se deben de dar los resultados de los negocios logrados en el evento.	En esta fase se realizó seguimiento de los negocios que se dieron durante el evento, como el caso de Caldono donde la asociación de Siberia ya inicio negocio con Banexport

TALLERES DE EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA Y PLANEACIÓN COMERCIAL

La temática tratada durante los talleres consistió en brindar a los productores los conceptos de:

- Qué es una estrategia comercial y como se planea durante el transcurso de un negocio para conseguir nuevos aliados y poder penetrar en mercados exigentes.
- Se presentaron, además, nuevas ideas de cómo poder vender sus productos en otras presentaciones no convencionales, se hizo mucho énfasis en la asociatividad, como método para ser exitosos en el mercadeo de los productos logrando permanencia en el mercado y lograr con los clientes buenos precios, que posibiliten mejorar la rentabilidad de los productos que se ofrecen.

TALLERES EN BPA – GESTIÓN INTEGRAL DE LA CALIDAD EN COSECHA Y POSCOSECHA.

En las actividades de capacitación se desarrolló, de manera participativa, el concepto de calidad de los productos en fase de producción, en la cosecha y en el manejo pos-cosecha, enfatizando sobre la importancia de estos procesos de la producción que influyen directamente en la venta de los productos y por consiguiente en el ingreso de los productores y su familia. Durante el período se desarrollaron 32 jornadas de talleres



Realización Rueda de negocios presencial, cabecera municipal – El Tambo, Banexport



Realización Rueda de negocios presencial, cabecera municipal – El Tambo, FedeCampesina



Rueda de negocios virtual con COMFANDI, para comercialización asociativa de limón Tahití. El 24 de marzo de 2021, en la expoasociaciones de Miranda.



Fotografía rueda de negocios línea de café – municipio de Caldono

GIRA DE CAFICULTORES BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE LOS MUNICIPIOS DE CALDONO Y EL TAMBO A LA COOPERATIVA DE CAFICULTORES DEL CAUCA CAFICAUCA-POPAYÁN

La caficultura en Colombia es pilar fundamental de la economía a nivel nacional, departamental y municipal, las familias cafeteras realizan una ardua labor desde que siembran el grano de café hasta que lo cosechan y benefician para luego comercializarlo y obtener el sustento económico que permite una mejor calidad de vida.

Como aspecto importante se tiene que el departamento del Cauca con 34 municipios productores de café, aporta el 10,28% de la producción total del país, ubicándose en el tercer puesto, después de Antioquia 18,48% y Tolima 13,14%; esta posición de la caficultura del Cauca ha sido ganada, no solamente con el aumento de las áreas sembradas y la renovación de cafetales envejecidos, sino con la producción de cafés especiales de muy buena calidad que resaltan en tasa aromas y sabores que llaman la atención de los mercados internacionales que con mayor frecuencia buscan granos de este origen.

Uno de los cuellos de botella a nivel municipal para la comercialización del grano de café es la poca información que las agencias de compra ofrecen a los productores en este proceso, como el otorgamiento limitado de las bonificaciones por calidad, por origen, por tasa. Este proceso comercial poco beneficioso para los productores

del Tambo, Caldon, Miranda y Buenos Aires, promueve la venta a intermediarios que también se aprovechan del poco conocimiento que los caficultores tienen de su producto y no pagan la calidad del grano que corresponde, limitando el ingreso justo de las familias cafeteras. Como alternativa comercial que involucre las bonificaciones por calidad física, por origen y por calidad organoléptica, está en Popayán la Cooperativa de Caficultores del Cauca CAFICAUCA, quien con su infraestructura ofrece a los productores las garantías para que comercialicen el café con todos los beneficios que pueden tener si el producto es de calidad.

El 09 de marzo de 2021 se realizó una gira a la Cooperativa de Caficultores del Cauca CAFICAUCA con siete productores cafeteros de los municipios de El Tambo y Caldon y tres técnicos de la Corporación VallenPaz, con el objetivo de conocer cada uno de los pasos que los productores deben seguir en caso de negociar con CAFICAUCA la producción de café de sus fincas.

Para la evaluación del café pergamino seco, se realizó el análisis de tasa, que consistió en tostar una muestra de café previamente trillada, para después molerla y percibir las propiedades organolépticas – sensoriales que el café expresa, este proceso es realizado en el laboratorio de catación por un experto en la materia. Si el café tiene unas propiedades especiales o exóticas en tasa se liquida un sobreprecio al productor.

Si el café vendido por el caficultor a la Cooperativa es negociado en el exterior con un sobreprecio, este es reliquidado nuevamente por la Cooperativa y se traslada parte de ese sobreprecio al productor para premiar su calidad.

Estos beneficios los obtienen todos los caficultores que se encuentren afiliados a CAFICAUCA, además de créditos blandos para fertilización o para cosecha, entre otros.

Los agricultores que participaron de la gira manifestaron que todos estos beneficios en el proceso de comercialización son atractivos, ya que, en las agencias de compra de municipios como El Tambo, Caldon estos procesos no se realizan. En las agencias no llevan a cabo el cálculo del precio por factor de rendimiento, ni por análisis de tasa.

La Caficultora Edith Graciela Narváez de la vereda Pomoroso del municipio de El Tambo que participó de esta actividad, es afiliada a Caficauca desde hace ya 12 años y menciona que no ha llevado café y que desconocía esos beneficios; su café lo ha vendido siempre a la agencia de la Cooperativa ubicada en el municipio.

Cuadro con listado de los productores participantes de la gira a Caficauca:

Nombre	Municipio	Vereda	Caficultor	Técnico
Arbey Polindara Polindara	El Tambo	Zarzal	X	
Florentino Rivera	El Tambo	Guasabarrita	X	
Juan De Dios Melenje	El Tambo	Puente Alta	X	
Edith Graciela Narváez	El Tambo	Pomoroso	X	
Orlando Pillimue	Caldon	Siberia	X	
Héctor Fabio Chico	Caldon	La Llanada	X	
Emilio Vargas	Caldon	Plan de Zúñiga	X	
Cristian Andrés Hurtado Ante	El Tambo	Anayitos		X
Carlos Andrés Coicue Musicue	Caldon	Siberia		X
Carlos Alberto Caballero C.	Cali			X

Fotografías Gira instalaciones Caficauca – Popayán



CONCLUSIONES DE LA GIRA A CAFICAUCA

- ✓ Un alto porcentaje de los productores afiliados y no afiliados a CAFICAUCA desconocen de los beneficios para la comercialización de café, es necesario realizar con otros productores, en lo posible, otras giras a la Cooperativa para que conozcan y se enteren de los beneficios.
- ✓ Afiliarse a la Cooperativa de Caficultores del Cauca es importante, ya que brinda varios beneficios para la comercialización del café y reconoce los respectivos sobrepagos por calidad y origen, siempre y cuando el grano sea llevado a las instalaciones ubicadas en Popayán donde hay la infraestructura para garantizar todo el proceso de comercialización.
- ✓ Los productores que no son afiliados a la Cooperativa se benefician de manera limitada en cuanto a la comercialización, ya que su café es comprado únicamente por factor de rendimiento y si solicita perfil de tasa lo debe pagar.

GIRA DE CACAOTEROS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE LOS MUNICIPIOS DE MERCADERES, PATÍA Y MIRANDA A LAS INSTALACIONES DE LA CORPORACIÓN CASA LÚKER - MANIZALES

La compañía productora de chocolates Casa Lúker se encuentra ubicada en la ciudad de Bogotá, donde tiene la planta procesadora de sus diferentes productos derivados del cacao para su distribución a nivel nacional y también para exportación.

Casa Lúker cuenta con centros de acopio (bodegas) en varias ciudades de Colombia como Manizales, Neiva, Medellín, Bucaramanga entre otras, en donde se recibe el cacao realizándole una minuciosa revisión de calidad a cada proveedor para luego ser transportado a la ciudad de Bogotá donde se encuentra la planta de transformación final.

En el departamento del Cauca se cuenta con un área aproximadamente de 9.800 hectáreas sembradas de este producto (Fedecacao 2020), en municipios como: Guachené, Padilla, Miranda, Puerto Tejada, Caloto, Corinto, Villa Rica, Mercaderes, Patía, entre otros municipios.

El proyecto Reactivar Agrícola Cauca, realizó una serie de eventos como capacitaciones técnicas, asistencia técnica, inversiones en los predios productores de cacao, también se está trabajando en el componente de mercadeo en la búsqueda de nuevos mercados para este producto por medio de ruedas de negocios, giras comerciales, contactos con posibles compradores entre otras actividades.

Debido a la situación de bajos precios por parte de los intermediarios compradores de cacao especialmente en la zona sur del Cauca, el proyecto Reactivar Agrícola Cauca realizó una serie de eventos con las empresas compradoras, como es el caso la compañía Casa Lúker de Colombia.

Fue así, como se organizó una visita de índole comercial a las bodegas de acopio de la ciudad de Manizales perteneciente a Casa Lúker, en esta gira, que se llevó a cabo los días 8 y 9 de marzo del año 2021, se contó con la presencia de 9 productores de cacao de los municipios de: Mercaderes, Patía y Miranda.

Objetivo General

Dar a conocer y observar los diferentes procesos en la cadena de comercialización del Cacao en una de las compañías más prestigiosas de Colombia como es Casa Lúker, así como los productores se familiaricen con los mercados más exigentes de cacao y puedan abrir nuevas expectativas de negocios para obtener un mejor precio de venta al organizarse de manera asociativa, para facilitar el proceso comercial.

La visita a casa Lúker se inició desde el día 8 y se finalizó el día 9 de marzo de 2021 con el retorno de los productores a cada uno de sus lugares de origen.

Requisitos de Calidad Casa Lúker

Después de la charla de los requerimientos en cuanto a calidad para poder entregar a la empresa para que no haya rechazos, se pasó a la charla con la persona encargada del área comercial.

- Humedad, el grano de cacao debe de estar en un porcentaje de humedad entre 7 a 9%, si la humedad es menor o mayor se castiga con el precio y en extremo no se recibe el producto.
- Selección del cacao, el cual debe de estar libre de olores y materiales extraños, no debe superar los límites en los contenidos de granos pizarrosos (sin fermentar o sub-fermentados), en el contenido de granos planchos, dobles, quebrados, mohosos, infestados de insectos o germinados. El límite inferior del peso de un grano debe ser de 1 gramo.
- Prueba de corte, consiste en cortar longitudinalmente granos de cacao procediendo a examinar la mitad de cada uno de ellos para contar el número de granos defectuosos. Con esta prueba se evalúa la calidad de la fermentación del producto.



Grano pizarroso



Granos con moho



Granos germinados



Granos planchos

Con esta prueba de corte longitudinal se puede observar los diferentes defectos del grano en el interior de estos, y a simple vista se puede observar otros defectos.



Grano de primera calidad

La funcionaria de Casa Lúker mencionó que se recibe el cacao desde las 7 de la mañana hasta las 4 de la tarde en jornada continua, se recibe tanto a cooperativas, asociaciones e intermediarios; al llegar los vehículos con el producto lo primero que se realiza es la inspección del transporte para poder observar si el vehículo está limpio y libre de olores extraños. Esta recepción del cacao es de lunes a viernes.

Después de realizar esta inspección se procede al descargue del cacao a la báscula donde se pesa y luego se muestrea el 100% de los bultos para realizar las pruebas de humedad y sensoriales, estas últimas se realizan en la ciudad de Bogotá en donde se da el veredicto final, si la muestra no pasa en Bogotá se procede a la

devolución del producto al proveedor, esta prueba tarda entre dos a tres días, tiempo durante el cual el cargamento debiera de permanecer en los sacos en que llegó a la bodega.

Fotografías gira comercial instalaciones Casa Lúker- Manizales



Almacenamiento de cacao



Bodegas casa Luker- Manizales

CONCLUSIONES DE LA GIRA A CASA LUKER

- Los productores de cacao manifestaron que los precios son superiores a los que ofrecen los intermediarios en sus respectivos municipios.
- Algunos productores manifestaron que aunque la distancia es una gran dificultad para realizar negocios con casa Lúker, pero que, con los contactos realizados lo van a intentar por medio de sus asociaciones de productores.
- Los cacaoteros del norte del Cauca (Miranda), manifestaron que hablaran en asamblea para tocar este tema con casa Lúker, ya que les parece interesante esta nueva propuesta de comercialización.
- Se cumplió con el objetivo de que los productores de cacao conocieran otras formas de comercializar su producto, quedando como tarea la inscripción como proveedores de cacao a Casa Lúker por parte de sus organizaciones.

GIRA COMERCIAL DE PRODUCTORES DE LIMÓN TAHITÍ A COMFANDI CALI

Gira comercial que se llevó a cabo el día 17 de junio de 2021 en las instalaciones del supermercado Comfandi ubicado en la ciudad de Cali en el sector del Prado.

Esta actividad se realizó con el objetivo de que los productores de limón tahití del proyecto Reactivar Agrícola Cauca, observaran y pudieran detallar el proceso de recibo del producto y su posterior manejo de este tanto en bodega como en las estanterías del supermercado.

Fue así como en las instalaciones se explicó por parte de los funcionarios de Comfandi los requisitos y exigencias para ellos poder recibir el limón tahití, también de la cantidad y el precio que manejan dependiendo del precio del día a nivel nacional.

Los funcionarios de Comfandi explicaron cómo se realiza la recepción del producto, este es manipulado cumpliendo unas ciertas normas de higiene y salubridad por parte de los operarios, este producto se maneja de forma segura y tratando siempre de no estropearlo en este proceso de recibido y examinación del limón.

Después de realizar el proceso de recibo en las instalaciones de Comfandi se pasa a observar las bodegas del almacén en donde se almacena el producto este paso fue muy rápido por seguridad de higiene, se pudo ver como se guarda el limón en canastillas limpias y a una temperatura fría, de aquí sale el limón tahití a su exhibición en la tienda al público.

Según los funcionarios de Comfandi en la etapa de exhibición el limón tahití puede durar entre cinco a ocho días o dependiendo del manejo previo que se haya realizado, en algunas ocasiones se le aplica ceras para darle una mejor presentación y mayor durabilidad con respecto al tiempo de exhibición.

También se habló con respecto a los precios, los funcionarios de Comfandi se afirman que los precios del limón tahití son muy fluctuantes tanto en el mercado nacional como internacional, esto se debe a la oferta-demanda del producto en las diferentes zonas productoras de limón tahití en el país.

En cuanto a los tiempos de pago manifestaron que esas son las políticas del Almacén y que con las asociaciones esos tiempos son más cortos en comparación con los particulares.

Aconsejaron los funcionarios de Comfandi que para poder ser proveedores de ellos, deben ser asociados a organizaciones para poder realizar un pacto comercial a largo plazo. Además de que a la hora de entregar el producto este se recibe en una sola parte, y no lo que pasa con los proveedores particulares los cuales deben de realizar las entregas al almacén en varios puntos sucursales del almacén.

Ficha técnica de requerimientos de limón tahití de Comfandi



FICHA TECNICA DE PRODUCTO

PRODUCTO/ NOMBRE	LIMÓN TAHITI
Género	(<i>Citrus Limonum</i>)
Grado de madurez (Descripción del estado óptimo de recibo)	 El grado de madurez <u>verde</u>, su color <u>verde</u>. Textura <u>semiblanda</u> y apariencia <u>fresca</u>. Cáscara <u>rugosa y brillante</u>, consistente al tacto.
Descripción del producto	De color verde, cáscara limpia, Piel gruesa y rugosa que cede a una suave presión cuando está madura, mínimo 3 cm de diámetro
Vida útil	El producto se requiere con una vida útil mínima de dos (2) días.
Peso por unidad	Entre 100 y 120 gramos. En canastilla 14 kg
Requisito específico (Causas de rechazo en recibo o baja en exhibición)	Libres de cualquier <u>olor</u> , sabor, humedad o material extraño, libres de daños, enfermedades, magulladuras, cortes, cicatrices, insectos o cualquier daño ocasionado por éstos. Deben estar sin indicios de <u>humedad exterior</u> . No debe mostrar cáscara opaca o rugosa ni apariencia <u>vieja o podrida</u> .
Tolerancia	Se tendrá tolerancia en tamaño más no en textura, <u>contextura y presentación</u>
Condiciones de almacenamiento	Temp: Ambiente Productor de Etileno. No Climatérico

COMPONENTE AMBIENTAL Y GESTIÓN DEL RIESGO

VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO DE 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO
Cuarta Jornada de Escuela de Campo para Agricultores	11 eventos en 11 municipios	Fueron realizados 32 talleres sobre fortalecimiento en el conocimiento de las BPA a nivel del buen manejo ambiental del predio y consolidar la resiliencia al cambio climático, en los 11 municipios
Visitas de asistencia técnica ambiental y gestión del riesgo	1 visita por productor (1.000 visitas durante el otrosí para un total de 4.000 visitas al final del proyecto)	4000 visitas realizadas desde el inicio del proyecto.
Establecer once (11) viveros comunitarios, uno por municipio, como estrategia para incrementar la revegetalización en los nacimientos y ojos de agua, promoviendo la corresponsabilidad entre los beneficiarios del proyecto y sus vecinos.	11 viveros comunitarios establecidos uno por municipio	11 viveros comunitarios establecidos.
Jornadas diagnóstico y conclusiones sobre las condiciones de sostenibilidad ambiental de la actividad productiva realizadas	11 jornadas de diagnóstico ambiental dirigido a las asociaciones de productores	26 jornadas realizadas de diagnóstico ambiental dirigido a las asociaciones de productores
Jornadas de evaluación de la estrategia ambiental y mitigación del riesgo y planificación realizadas	25 jornadas de evaluación a la estrategia ambiental y mitigación del riesgo	25 jornadas realizadas de evaluación a la estrategia ambiental y mitigación del riesgo

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018
COMPONENTE AMBIENTAL Y GESTIÓN DEL RIESGO			
VARIABLE	INDICADOR/META	EJECUCIÓN A 29 de JUNIO DE 2021, FINALIZACIÓN DEL PROYECTO	
Talleres para la elaboración de estrategias de adaptación y mitigación al cambio climático realizados	32 eventos dirigido a los grupos organizados en los 11 municipios	32 eventos realizados dirigido a los grupos organizados en los 11 municipios	
Talleres Mi Finca espacio de resiliencia y adaptación al cambio climático	32 eventos en 11 municipios Profesionales ambientales	27 eventos dentro de los talleres ECAS realizados en los 11 municipios	
Jornadas de fortalecimiento de los mecanismos de adaptación y mitigación de impactos al cambio climático a las asociaciones de productores	25 jornadas de seguimiento en la elaboración de informes ambientales y de gestión de riesgo	25 jornadas de seguimiento en la elaboración de informes ambientales y de gestión de riesgo	
Talleres de costos de mitigación y resiliencia al cambio climático	32 eventos dirigidos a los beneficiarios en los 11 municipios	95 eventos realizados con asistencia de 865 beneficiarios, de los cuales 64% corresponden a hombres y el 36% mujeres.	

Lecciones aprendidas

JORNADAS DIAGNÓSTICO Y CONCLUSIONES SOBRE SOBRE LAS CONDICIONES DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA REALIZADAS

Metodología:

Mediante visitas a los beneficiarios por línea productiva se realizan jornadas de diagnóstico sobre las condiciones de sostenibilidad ambiental

Contenido:

Revisión del proceso productivo con la mirada de sostenibilidad ambiental

Estas jornadas se desarrollaron básicamente en dos momentos en campo y en oficina; el primer momento en el mes de noviembre 2020 y diciembre 2020, y el segundo momento en el mes de diciembre 2020 y enero 2021. La información que se obtuvo, que en adelante se presentara permitió orientar y direccionar al componente para alcanzar las metas a través de las visitas técnicas, las jornadas y los talleres de acompañamiento en las líneas productivas de café, limón Tahití, cacao, caña panelera y plátano.

Para la realización del diagnóstico y conclusiones de cada una de las líneas productivas se sistematizó la ficha por medio de escáner y posterior a esto se vació la información a hojas de un archivo Excel en el cual se organizó por línea y municipio de acuerdo a esto se comenzó a realizar el análisis desde un marco teórico de cada línea y la organización de las cifras a partir de grafios de columnas lo que nos permitió realizar el análisis y llevarnos a las conclusiones que muestran el camino a seguir en del componente en cada una de las líneas.

El diagnostico se desarrolló en 11 de los 42 municipios pertenecientes al departamento del Cauca, que correspondían a los municipios atendidos en la zona sur son Argelia, Balboa, Patía, Mercaderes Florencia, Sucre y Bolívar, en la zona centro teníamos El tambo y en la zona Norte Miranda, Buenos aires y Caldono. De los 11 municipios se priorizaron las líneas productivas de Caña panelera, Cacao, Café, Limón tahití y Plátano para realizar su respectivo fortalecimiento.



Por lo mencionado anteriormente, fue necesario elaborar un diagnóstico de la situación actual de las zonas de atención del proyecto, conocer los procesos de producción y caracterizar los problemas ambientales en el área de influencia, para en esta forma, plantear soluciones adecuadas y sostenibles que permitan incorporar metodologías que fortalezcan el desarrollo de los cultivos en este sector.

Metodología:

Como criterio metodológico para identificar los impactos ambientales, se realizó un cuestionario y su forma de aplicación fue a través de una entrevista grupal realizada a los productores vinculados al proyecto por cada línea productiva. La entrevista se realizó después de la jornada de socialización del proyecto. En el formulario de la entrevista, se consignó la información relacionada con aspectos del sistema de producción y prácticas sostenibles, contaba con seis preguntas, las cuales fueron principalmente de tipo cerradas, aunque se incluyó una abierta lo cual permitió que los productores de plantearan respuestas diversas y que no estaban consideradas en las en las opciones previstas. En el momento de formular las preguntas se tuvo en cuenta información obtenida en la línea base, esto con el fin de no repetir preguntas y para poder profundizar sobre el componente ambiental y de gestión del riesgo.

Posterior a la realización de la recolección de la información se procedió a la sistematización de las respuestas de cada interrogante en documento Excel para así facilitar el análisis de los resultados.

Análisis de Resultados

De los 1000 productores inscritos en las líneas productivas se logró aplicar la encuesta a 260 productores, en los 11 municipios.

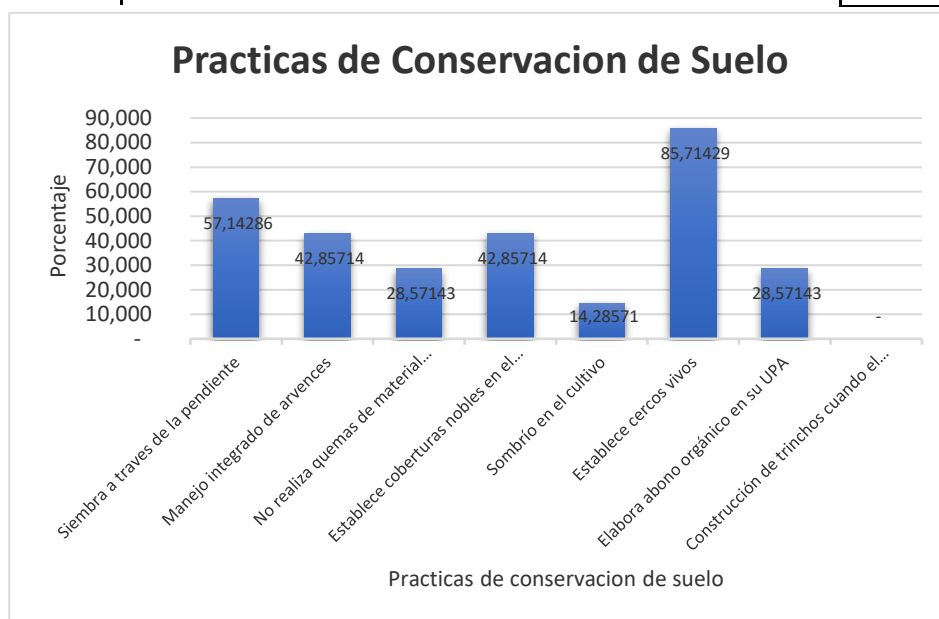
A nivel general de la muestra de los participantes del proyecto se pudo encontrar que:

*no se encuentran vinculados en ningún programa de certificación de buenas prácticas agrícolas en sus unidades productivas.

*La conservación del suelo es una práctica fundamental, dado que los cultivos en la mayoría de las ocasiones en los municipios del sur y centro del cauca se establecen en zonas con pendiente, y sus suelos son frágiles debido al efecto erosivo de las lluvias.

*Para evitar la erosión, es importante la siembra a través de la pendiente, el manejo integrado de arvenses para asegurar la permanencia de una cobertura viva y las prácticas de bioingeniería para la conducción de las aguas y la protección de las corrientes de agua, los cultivadores de caña encuestados manifiestan que están realizando algunas prácticas de conservación de suelos pero que todavía les faltan otras por implementar.

A manera de ejemplo, en el siguiente grafico se muestra 7 aspectos usados por los cultivadores para el cuidado del suelo.



Sembrar los cultivos a través de la pendiente de los lotes (57,14%) y establecen cercos vivos en sus unidades productivas (85,71%) son las principales actividades que realizan los agricultores en la protección de suelos, seguidas de realizar el manejo integrado de arvenses (42,86%), establecer coberturas nobles en los cultivos (42,86%), no realizar quemas de residuos (28,57%), , elaboran abonos orgánicos (28,57%), cuentan con sombrío en sus cultivos (14,29%) y ninguno de los productores realizan construcción de trinchos cuando las condiciones del terreno lo ameritan (0%).

En cuanto al manejo integrado de arvenses es conveniente aclarar el concepto y entender su importancia dentro de los sistemas de producción. El término arvense se refiere a la vegetación que invade los cultivos, es decir, son plantas que crecen donde el agricultor no las quiere, limitando e interfiriendo en el crecimiento y la producción de los cultivos ya que compiten por luz, nutrimentos, agua y espacio.

El control de malezas debe ser integral, alternando la aplicación de los métodos cultural, manual o mecánico y químico. El control cultural se ejerce con un buen manejo agronómico del cultivo, es decir, preparación eficiente de suelos, sistema de siembra y distancia entre surcos adecuados, uso de semilla de buena calidad, fertilización oportuna y suficiente, riego oportuno y control integrado de plagas y enfermedades.

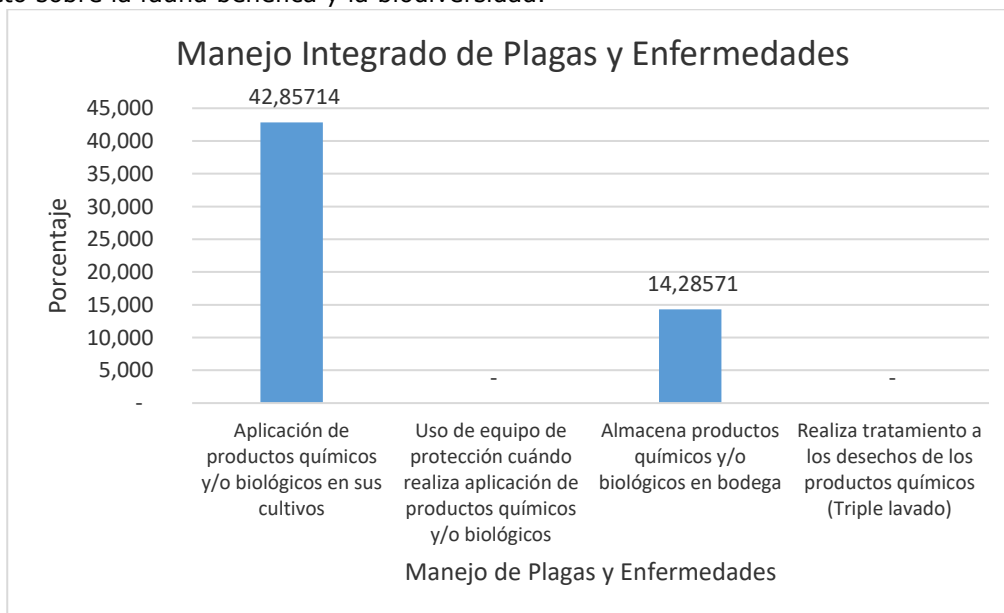
Se ha determinado que el período más crítico de competencia entre malezas y cultivo corresponde con el de siembra hasta el macollamiento (aproximadamente 4 a 5 meses). Etapa en la cual el cultivo "cierra" calles y controla de manera natural la emergencia y el crecimiento de las malezas. Por tal motivo, es necesario realizar un control de malezas al momento de la siembra, cuando la maleza esté retoñando y presente formación de follaje.

El control manual se hace con pala, azadón o machete y es el más utilizado, aunque depende del estado de crecimiento de las malezas y el estado de desarrollo del cultivo, pues en ocasiones se maltratan los rebrotes o hijos secundarios y terciarios de la cepa.

Manejo Integrado de plagas y enfermedades

Manejo de plagas y enfermedades, mediante el empleo de variedades resistentes a enfermedades, con lo cual se evita el uso de fungicidas químicos. Además, se incentiva el control cultural, aplicación de insecticidas o fungicidas biológicos y la introducción y liberación de enemigos naturales de algunas plagas.

El uso de insecticidas químicos se recomienda sólo como último recurso, previa determinación del nivel de infestación de la plaga y haciendo las aplicaciones por focos, con productos de baja toxicidad para los humanos y bajo impacto sobre la fauna benéfica y la biodiversidad.



Solo el 42,86% de los entrevistados realizo control de plagas y enfermedades en los cultivos con productos ya sean químicos o biológicos, es de gran preocupación que ninguno de los productores emplea equipo de protección para la aplicación de dichos productos, solo el 14,29 % cuenta con bodega para el almacenamiento de productos químicos y/o biológicos y ninguno de los productores que emplean estos productos realiza una disposición adecuada de dichos envases.

Nacimientos, Corrientes de Agua o Área en Bosque dentro de su Unidad Productiva.

El 43% de los participantes manifiestan tener nacimientos o corrientes de agua dentro de su unidad productiva y de ellos solo el 14% realizan protección y aislamiento a dicho ecosistema. El 43% cuentan con área en bosque y de ellos solo el 14 % realizan aislamiento y protección de este recurso.

Los productores no se encuentran en programas de certificación de cultivos amigables con el medio ambiente, las prácticas que realizan para la conservación de suelos son el establecimiento de cercos vivos, algunos realizan siembras a través de la pendiente, manejo integrado de arvenses, no queman restos del cultivo, establecimiento de coberturas nobles y producción de abono orgánico en la finca, ninguno de los productores realiza construcción de trinchos cuando el terreno lo amerita.

Conclusiones

- La mayoría de los participantes del proyecto encuestados mostraron realizar unas pocas prácticas de conservación de suelos motivo por el cual el proyecto fortaleció este tema mediante las visitas a finca, jornadas y talleres que se le realizaron durante su ejecución, también se les dio orientación en las variedades o material genético a sembrar pues esta debe adaptarse a la zona, gustarle al consumidor y tener buenos rendimientos, además de ser resistente a enfermedades limitantes.
- Se evidenció que los participantes no tenían conocimiento y cultura para la implementación de obras de mitigación y gestión del riesgo ante posibles deslizamientos de tierra, por lo tanto, en la plan de implementación del proyecto se buscó generar la discusión de esta clase obras, durante las jornadas de capacitación ECAS.

- Más de la mitad de los participantes no realizaban manejo de plagas y enfermedades en su cultivo, esta situación se presentaba debido a la falta de asistencia técnica en el manejo del cultivo. Quienes realizaban control de plagas y enfermedades con productos químicos y/o Biológicos en su totalidad no emplean equipo de protección personal para las labores de aplicación, y tampoco hacían manejo adecuado de los envases y empaques de dichos insumos, unos pocos referían contar con bodega para el almacenamiento de estos insumos, esta información concuerda con la obtenida en la línea base, indicando que se debía abordar esta problemática desde el componente técnico y ambiental.
- Menos de la mitad de los participantes contaban con área en bosque dentro de sus unidades productivas y solo unos pocos mantienen estos ecosistemas aislados y protegidos.
- Menos de la mitad de los participantes contaban con nacimientos o corrientes de agua dentro de sus unidades productivas y solo unos pocos mantenían estos ecosistemas aislados y protegidos, así pues, el proyecto propendió por el cumplimiento del decreto 1449 del 1977 en especial en la protección de las fuentes hídricas, tanto de los nacimientos como de sus cauces.
- Se cumplió con el objetivo de realizar la revisión del proceso productivo con la mirada de sostenibilidad ambiental, como punto de partida para diseñar el plan de intervención con el cual el proyecto desarrollo su intervención desde el punto de vista de gestión del riesgo y de adaptación a las situaciones climáticas imperantes en cada zona geográfica del proyecto.

VISITAS DE ASISTENCIA TÉCNICA AMBIENTAL Y GESTIÓN DEL RIESGO (4 VISITAS POR PRODUCTOR DURANTE EL DESARROLLO DEL PROYECTO)

Metodología: Mediante una visita bimensual o trimestral a cada beneficiario, se realizó seguimiento a las recomendaciones técnicas de sostenibilidad ambiental de la unidad productiva.

Contenido: Refuerzo a falencias y evaluación en la implementación de las BPA con respecto a la sostenibilidad ambiental.

• **Visitas del Componente:**

No.	Municipio	Total de Beneficiarios	Total visitas realizadas	% de Realización con respecto a las 4000 visitas
1	Argelia	316	316	100%
2	Florencia	356	359	101%
3	Miranda	360	361	100%
4	Caldono	348	348	100%
5	El Tambo	468	466	100%
6	Mercaderes	312	312	100%
7	Buenos Aires	396	397	100%
8	Sucre	424	424	100%
9	Bolívar	220	220	100%
10	Patía	428	426	100%
11	Balboa	372	372	100%
Total		4000	4001	100%

Se realizaron un total de 4001 visitas del componente ambiental y de gestión del riesgo, se culminó en un 100% de las visitas del componente en los 11 municipios. Esto permitió que los agricultores implementaran en buena medida el plan de asistencia técnico ambiental.

JORNADAS DE EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA AMBIENTAL Y MITIGACIÓN DEL RIESGO Y PLANIFICACIÓN

Metodología: Se realizaron jornadas a los beneficiarios sobre la evaluación de la implementación de la estrategia ambiental y mitigación del riesgo sobre el plan de manejo ecológico y conservación del recurso agua y del recurso suelo.

Contenido:

- Identificar en un mapa de la región las fuentes hídricas existentes y su estado.
- Diseño participativo de estrategias de conservación y protección de agua y suelo. Identificación de calidades de agua y tipos de suelo.
- Fueron realizadas 25 Jornadas de evaluación de la estrategia ambiental y mitigación del riesgo y planificación se centraron en apoyar la revegetalización de un nacimiento u ojo de agua por municipio donde los beneficiarios junto con la comunidad ayudaron a priorizar el acuífero a apoyar en un ambiente de corresponsabilidad y solidaridad.
- Tomando como ejemplo, el municipio de Sucre vereda Crucero bello en el nacimiento de Las Palmas se realizó una jornada de reforestación donde se sembraron especies como nacedero (80) entre plántulas y estacas, así como heliconias (50) que fueron sembradas al interior de la franja protectora que, si bien posee unos 50 metros de margen protectora desde la explotación agrícola, recordemos que por ley los nacimientos de agua deben contar con un mínimo de 100 metros a la redonda, lo que brinda un mayor área de recarga y regulación hídrica del nacimiento Las Palmas.



Reforestación de Nacimiento de Agua Las Palmas, Municipio Sucre / Vereda Crucero Bello

Otro ejemplo, fue en el municipio de Miranda vereda Las Dantas se realizó una revegetalización en el nacimiento Farallones, esta actividad se realizó conjuntamente con el SEDAM debido a que en el predio del señor Omar Chata se han realizado labores de vivero se tomó la decisión de apoyar esta iniciativa y se dirigieron los recursos para el vivero a esta iniciativa que se propone a articular algunos otros beneficiarios del proyecto de la vereda La Mina en este proceso de implementación de viveros comunitarios. Es importante destacar que esta actividad contó con la participación de beneficiarios y no beneficiarios del proyecto y se sembraron unos 150 árboles entre Chachafruto, Ortiga, Nacedero entre otras especies.



Municipio de Miranda – Vereda Las Dantas

Teniendo en cuenta que en el mes de marzo del 2020 en el departamento del Cauca se programó por parte de la Corporación Autónoma Regional del Cauca – CRC y el apoyo de cada administración municipal la “gran sembratón” se realizaron gestiones de articulación con estas entidades con el fin de llevar a cabo algunas de las acciones priorizadas en la segunda jornada del componente ambiental y de gestión del riesgo denominada Evaluación de la Estrategia Ambiental y Mitigación del Riesgo y Planificación como lo fue la reforestación y recuperación de nacimientos de agua; inicialmente se realizó comunicación con funcionarios de la CRC quienes informaron que cada municipio ya había realizado la solicitud de un determinado número de árboles para su posterior siembra en cada uno de sus territorios, que se debía dirigir comunicación a cada una de las alcaldías en los municipios de intervención del proyecto y manifestar la intención del Proyecto Reactivar Agrícola Cauca y de la comunidad de realizar la siembra de dichos árboles con el fin de recuperar ecosistemas dañados por uso inadecuado, en especial en nacimientos de agua de los cuales los productores agrícolas obtienen agua para consumo.



Gestión realizada por técnico de campo municipio de Florencia, Articulación para reforestación en las veredas El Rosario y El Campo.

TALLERES PARA LA ELABORACIÓN DE ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN Y MITIGACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO

Metodología: Taller participativo vivencial y lúdico con intercambio de experiencias, para la elaboración de estrategias de adaptación y mitigación al cambio climático, que involucra el manejo adecuado de residuos sólidos y líquidos.

Contenido:

Identificación y clasificación de los residuos sólidos y líquidos de la finca.

Diseño de un plan de manejo adecuado de residuos sólidos y líquidos.

Metodología empleada:

- Se iniciaba con el saludo de bienvenida a los asistentes al evento en nombre de las diferentes entidades financiadoras del proyecto, se les agradecía su presencia y se les mencionaba la importancia que tiene para ellos como productores agrícolas trabajar de manera sostenible con el medio ambiente, se les hace especial énfasis en la aplicación de estrategias de mitigación y adaptación al cambio climático por medio de prácticas agroambientales que permitan mantener o mejorar la productividad de los cultivos para enfrentar la variabilidad climática conocido como el cambio climático o calentamiento global.
- Seguido a ello se les explicó que se realizara la dinámica del dado la cual inicia con pasarse de unos a otros un dado que en cada uno de sus caras tiene preguntas introductorias al tema, para hacer más divertida la dinámica el dado es rotado por los asistentes mientras el profesional ambiental realiza la dinámica del tingo, tingo, tango, cuando se selecciona el participante que debe tirar el dado para responder una pregunta se les explica a los asistentes que si la persona seleccionado no tiene conocimiento del tema todos los demás compañeros podemos ayudar a buscar la respuesta indicada.
- Las preguntas con las que se realizó la inducción al tema consistían en que saben sobre el cambio climático, creen que estamos preparados para afrontar esta problemática, consideran al suelo como un organismo vivo o muerto, como protegen los suelos de sus fincas, entre otras; esta dinámica permitió mirar el grado de conocimiento de los participantes respecto al tema a tratar y el intercambio de conocimientos entre el orientador y los productores.
- Haciendo uso de un tablero de corcho y una franela roja se les indico a los asistentes algunas prácticas agroambientales que ellos pueden adoptar en sus fincas como estrategias para adaptarse al cambio climático y mitigación del impacto al medio ambiente por efectos de la producción agrícola, a través de imágenes se les dio a conocer estrategias de bajo costo como lo son el establecimiento de coberturas y barreras vivas, el uso de barreras rompe vientos y cercos vivos, cultivos establecidos bajo sombra, también se les mencionas otras estrategias que implican inversión económica como lo son el hidrogel, el silicio agrícola y los jabueyes o reservorios de agua.
- Para finalizar la intervención en la estación se les recordó el compromiso adquirido en la visita técnica realizada por el proyecto la cual consistía en la realización del punto ecológico y la recolección de residuos sólidos existentes dentro de la unidad productiva, se les agradeció la atención prestada y se les solicito que comentaran que apreciaciones tenían respecto a la temática abordada.



Saludo de bienvenida, ECA Buenos Aires. Estación Ambiental y de Gestión del Riesgo
 Finca el Recuerdo – Propietario Raúl Martínez.



ECA del Municipio de Bolívar. Estación Ambiental y de gestión del riesgo, registro de Asistencia
 Vereda el Trapiche



ECA municipio de Patía, Vereda Los Carmelitos Preparativos ECA Patía – Vereda Los Carmelitos
 Finca Villa Rosi



ECA del Municipio de Sucre, Hogar Juvenil Campesino, Estación Ambiental y de Gestión del Riesgo

TALLERES DE COSTOS DE MITIGACIÓN Y RESILIENCIA AL CAMBIO CLIMATICO

Metodología: Taller participativo donde se definían los conceptos básicos de costos y se recoge la información de las actividades para la mitigación y resiliencia al cambio climático a través de ejercicios prácticos de identificación y registro.

Contenido: Importancia de los costos, conceptos básicos, identificación de costos de las actividades para mitigación y resiliencia al cambio climático

- El desarrollo del segundo ciclo de las ECAS no se llevó a cabo en campo, como consecuencia de la pandemia mundial que obligó al aislamiento social. Esta situación dio origen al planteamiento de estrategias que permitieran abordar las temáticas definidas en el documento Plan de Implementación del Proyecto, sin alterar la condición de buena salud de los productores participantes del proyecto, ni contravenir las disposiciones estatales, además, de las restricciones expresadas por las diferentes comunidades de agricultores en los once municipios donde se desarrolla el proyecto Reactivar Agrícola Cauca.
- Visualizando todo este panorama, el equipo de profesionales de VallenPaz desarrolló estrategias de producción de videos, por componente, de aproximadamente 5 a 7 minutos de duración, como herramienta didáctica de capacitación para desarrollar las temáticas planeadas con los productores en cada municipio; también se imprimieron cuadros descriptivos con imágenes o fotografías que ilustran a los participantes sobre temáticas específicas de cada componente.



Municipio de Miranda Área de Desinfección e Inscripción



Municipio de Miranda ECA Vereda Desbaratado, Estación Ambiental y Gestión del Riesgo

TALLERES MI FINCA ESPACIO DE RESILIENCIA Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO

Metodología: Mediante un taller participativo vivencial y lúdico con intercambio de experiencias, en una de las fincas de los beneficiarios se explicaron los elementos que debe contener para llegar a ser espacio de resiliencia y adaptación al cambio climático.

- **Contenido:**
Mapas parlantes con línea de tiempo sobre el comportamiento histórico del clima en la vereda.
- Identificación de métodos para un mejor manejo y clasificación de los residuos sólidos y líquidos de la finca.
- Diseño de un plan de resiliencia y adaptación al cambio climático.
- Por parte del componente ambiental y de gestión del riesgo se desarrolló la temática Mi finca, mi espacio de resiliencia y adaptación al cambio Climático, para ello se inició realizando una dinámica de inducción al tema la cual tiene por nombre La Bomba Explosiva, esta dinámica consistió en pasar una bomba de mano en mano de los agricultores la cual está amarrada a un pedazo corto de piola la cual va encendida, cuando se quema toda la cuerda el calor explota la bomba la cual en su interior lleva una pregunta relacionada con el tema a tratar:
 1. ¿Qué entiende por Cambio Climático y Calentamiento Global?
 2. ¿Qué actividades realiza en su unidad productiva para cuidar el suelo?
 3. Se muestran tres imágenes una de un de coberturas vivas, otra de sombrío y otra de un incendio forestal, se le pregunta al agricultor ¿Cuál de estas actividades deterioran sus suelos?

Después de realizada la dinámica se inició con el desarrollo del tema para lo cual se elaboraron unos plotters para material didáctico que facilite el aprendizaje de los agricultores.



Se abordaron temas como el Cambio climático, que lo causa y sus consecuencias, se indicó la importancia de la resiliencia, mitigación y adaptación frente a esta problemática, también se trató el tema del calentamiento global y por último se habló de la variabilidad climática haciendo énfasis en los fenómenos del niño y la niña. En total se realizaron 32 eventos ECAS, teniendo en cuenta la asistencia por línea productiva en cada municipio, que contaron con la presencia de 644 asistentes entre los meses de noviembre y diciembre de 2020.

JORNADAS DE FORTALECIMIENTO DE LOS MECANISMOS DE ADAPTACIÓN Y MITIGACIÓN DE IMPACTOS AL CAMBIO CLIMÁTICO A LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES

Metodología: Jornadas lúdicas y participativas dirigidas a las asociaciones de productores sobre los mecanismos de adaptación y mitigación de impactos al cambio climático, teniendo en cuenta los planes de resiliencia y adaptación al cambio climático, que lleva cada uno en su finca.

Contenido:

- Seguimiento a la aplicación de los conceptos presentados en las capacitaciones anteriores
- Se desarrollaron 25 jornadas de fortalecimiento de los mecanismos de adaptación y mitigación de impactos al cambio climático, durante las jornadas de talleres bajo la metodología ECAS desarrolladas en los diferentes municipios invitando a los beneficiarios de las diferentes asociaciones y haciéndolos partícipes de las ECAS en coordinación con el componente social y empresarial de tal forma las organizaciones de productores participaron de estos eventos en los diferentes municipios.



Municipio de El Tambo, Asociación ASOCAURIBE



Municipio de Caldono, Asociación ASFODECAV



Municipio de Buenos Aires Asociación ASONUVICAR Municipio de Miranda Asoc de limoneros



Municipio de Miranda APROCAMUN



Municipio de Miranda Asociación AROMO

JORNADAS DE EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA AMBIENTAL Y MITIGACIÓN DEL RIESGO Y PLANIFICACIÓN (REVEGETALIZACIÓN Y CORRESPONSABILIDAD).

Se desarrollaron 5 jornadas de estas actividades siendo los municipios de Mercaderes, Miranda y Florencia los que lideraron estas actividades, en el corregimiento de Arboleda, vereda Las Dantas y en la vereda Los Árboles respectivamente, aunque en los otros municipios no se desarrolló otra actividad que contara con la participación de un grupo de agricultores los viveros implementados por el proyecto están al cuidado del propietario del terreno o en su defecto por los técnicos de campo, se desarrollaron actividades de enchapolado durante el mes de mayo de 2021 en los 11 municipios donde se han implementado los viveros y regado la semilla, a continuación se comparten imágenes de las actividades desarrolladas:



Avance de Implementación del Vivero Comunitario en el Municipio de Argelia.



Actividad de Implementación de Vivero en el corregimiento de Arboleda – Municipio de Mercaderes



Actividad de Implementación de Vivero en la Vereda Los Arboles – Municipio de Florencia



Actividad de Implementación de Vivero Comunitario como Estrategia para la Revegetalización y Corresponsabilidad en la Vereda Las Dantas – Municipio de Miranda

ESTABLECIMIENTACION DE 11 VIVEROS COMUNITARIOS, UNO POR MUNICIPIO, COMO ESTRATEGIA PARA INCREMENTAR LA REVEGETALIZACION EN LOS NACIMIENTOS Y OJOS DE AGUA, PROMOVRIENDO LA CORRESPONSABILIDAD ENTRE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO Y SUS VECINOS.

Objetivo: Fortalecer la oferta de material vegetal orientada a la revegetalización de los nacimientos y ojos de agua de los 11 municipios del proyecto.

Fueron establecidos 11 viveros, en los municipios del proyecto como demostración de método el proyecto aporó algunas semillas de forestales nativos lo que favoreció la dinámica y para darle continuidad a estas actividades referentes a la siembra de semilla, se promovió la propagación de especies nativas locales y algunas otras especies de fácil propagación.





Vivero comunitario, vereda Villanueva, Bolívar



Vivero comunitario, vereda La Ceja, Sucre



Vivero Comunitario - Municipio de Florencia



Vivero Comunitario - Municipio de Mercaderes



Vivero comunitario – Municipio de Patia

LOGROS ALCANZADOS CON EL PROYECTO

En la fase ejecución de ejecución del proyecto Reactivar Agrícola Cauca se logró, con los 1000 beneficiarios, en los 11 municipios y en las cinco líneas productivas, las siguientes actividades:

ACTIVIDAD	CANTIDAD
Municipios vinculados	11
Líneas productivas	5
Análisis de suelos	1000
Planes de fertilización	1000
Hectáreas atendidas (café (574), limón (278), cacao (22), caña panelera (25) plátano (6)	905
Huertas caseras	1000
Visitas Componente técnico	14.152
Visitas Componente empresarial	4.000
Visitas Componente ambiental y gestión del riesgo	4.000
Hectáreas de limón Tahití establecidas de manera tecnificada	278
Arboles entregados a 344 beneficiarios (de Mercaderes, Patía, Balboa, Miranda, Bolívar y Buenos Aires)	40.680
Implementación de fincas, encaminados a certificar en un futuro como predio exportador en el marco del ICA	6
Talleres sobre la cadena de valor en los 11 municipios Talleres	29
Talleres en los 11 municipios, donde se realizó la aplicación y análisis de los ICO a las organizaciones de base	29
Jornadas de seguimiento a los procesos asociativos mediante video llamadas y reuniones presenciales	29
Foro de inicio del proyecto	11
Foro intermedio de socialización del 50% de avance del proyecto	25
Equipos Locales de Seguimiento-ELS, conformados 1 por cada municipio	11
Eventos de sensibilización e identificación de habilidades, dirigidos especialmente a las asociaciones de productores y grupos organizados	32
Emprendimientos apoyados en revisar rentabilidad del negocio. Trufa de chocolate en El Tambo y de vino de frutas en Buenos Aires	2
Jornadas de diagnóstico empresarial dirigido a las asociaciones de productores	11
Talleres para la elaboración de informes financieros realizados	25
Talleres de Costos de Producción	95
Taller mi finca mi empresa	27
Asociaciones	15
Eventos expo-asociaciones	11
Talleres sobre fortalecimiento en el conocimiento de las BPA a nivel del buen manejo ambiental del predio y consolidar la resiliencia al cambio climático	29
Viveros comunitarios como estrategia de corresponsabilidad	11
Jornadas de evaluación a la estrategia ambiental y mitigación del riesgo	25
Jornadas de fortalecimiento de los mecanismos de adaptación y mitigación de impactos al cambio climático a las asociaciones de productores	25
Puntos ecológicos	714
Fincas modelo por llevar buenas prácticas agrícolas	11

	Estrategia Gestión del Conocimiento Lecciones Aprendidas – Buenas Prácticas	Código:	2-CVC-F-03
		Versión:	1.1
		Fecha:	oct-2018
Jóvenes caficultores capacitados por la Federación Campesina del Cauca en temas de catación y calidades de café.			10
Talleres en BPA - Nutrición vegetal			27
Talleres en BPA – MIPE por cultivo			93
Acuerdos comerciales			5

b. LOGROS NO ALCANZADOS

Todos los logros fueron alcanzados, pero por falta de tiempo nos hubiera gustado alcanzar la siembra de los árboles forestales nativos plantados en los 11 viveros comunitarios, igualmente la venta de café a los nuevos aliados comerciales como Banexport y Federación Campesina del Cauca.

c. PERSPECTIVAS A FUTURO

A futuro las organizaciones de productores de Balboa, Patía, Mercaderes, Buenos Aires, Miranda y Bolívar se fortalecerán a nivel comercial en la venta de manera asociada de Limón tahití, al lograr la certificación de predio exportador por parte del ICA.

Los hijos de los beneficiarios productores de café capacitados en catación de café logran complementar las capacitaciones con Federación Campesina del Cauca y de esta apoyarán a sus familias y vecinos, en lograr pruebas de taza que facilitan la venta de café a las empresas exportadoras de la región como Banexport y Caficauca.

Las organizaciones campesinas fortalecidas logran aportar a la política local de sus municipios favoreciendo la inversión en sus veredas en el mejoramiento de las vías terciarias, acceso a agua de buena calidad y mejoramiento de la educación para sus hijos.

Los técnicos contratados por el proyecto en cada municipio, se espera que las asociaciones de productores, con las utilidades alcanzadas con los agronegocios, los logren contratar para que brinden asistencia técnica a los productores campesinos, para que se continúe logrando buenas cosechas.

3. APRENDIZAJES Y POTENCIAL DE RÉPLICA

a. APRENDIENDO DE LOS FRACASOS

Con la contingencia generada por la pandemia debido al COVID 19, nos permitió aprender a emplear las redes sociales y la comunicación vía internet para la realización de reuniones de tipo virtual, así mismo diseñar metodologías de capacitación empleando la virtualidad, donde los técnicos de campo fueron grandes aliados para llegar con la información a los agricultores en sus respectivos municipios.

Las ruedas de negocios se lograron realizar de manera virtual donde varios agricultores se reunían en sus veredas a través de un computador o un celular con el comprador o compradores, generándose compromisos comerciales que posteriormente se consolidaron en negocios que permanecen en el tiempo.

La entrega de insumos nos obligó a diseñar protocolos para lograr la bioseguridad de los asesores y los agricultores asistentes a las jornadas de entregas, estos protocolos fueron diseñados siguiendo los lineamientos emanados por el ministerio de salud nacional y sometidos a revisión por las secretarías de salud locales y estos se adoptaron y aplicaron hasta la finalización del proyecto.

b. ELEMENTOS CLAVE QUE OTROS ACTORES DEBEN TENER EN CUENTA

- Participación de los beneficiarios desde la formulación de la preinversión, la ejecución hasta el cierre del proyecto.
- Acompañamiento técnico y capacitación permanente empleando la metodología Escuelas de Campo - ECAS.
- Giras técnicas y comerciales.

- El empleo del análisis de suelos y los planes de fertilización por predio para identificar los problemas que afectan o limitan la producción y lograr así soluciones factibles, para la compra de insumos y materiales a proveer con los recursos del proyecto.
- Transparencia en la ejecución de los recursos, con el seguimiento de los comités técnicos y operativos del proyecto.
- Posibilitar la buena comunicación entre todos los actores del proyecto.

c. RELEVANCIA PARA LA IMPLEMENTACIÓN EN COLOMBIA Y OTROS PAÍSES

El modelo de producción y comercialización de manera asociada implementado en este proyecto, el material vegetal utilizado, la metodología de capacitación con base en escuelas de campo y la información fruto de la investigación son de importancia no solo nacional sino de trascendencia internacional para los países productores de café, cacao, limón tahití, plátano y caña panelera.

d. CAPACIDAD DE RÉPLICA DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS

Los beneficiarios del proyecto se apropiaron de conocimientos nuevos, como el uso de los análisis de suelos como herramienta para mejorar la productividad, así mismo identificaron las prácticas agrícolas que afectaban su producción, sus ingresos y los recursos naturales. Conforme a los resultados obtenidos por el proyecto la mayoría de los beneficiarios quedaron en capacidad de continuar aplicando las técnicas transferidas, así como la necesidad de estar agremiados para ser fuertes en el mercado.

e. ENTIDADES A LAS QUE LES PUEDE INTERESAR ESTA INFORMACIÓN

- Programas de Desarrollo y Paz de Colombia que apoyan el desarrollo Rural
- Agencia de Renovación del Territorio - ART
- Agencias de Cooperación Internacional
- Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria – CORPOICA
- Gobernaciones y municipios PEDEP
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural - MADR
- ONG del sector Rural
- Unidad de Planificación Rural Agropecuaria – UPRA