

**FORTALECIMIENTO SOCIO-EMPRESARIAL A ORGANIZACIONES DE
PRODUCTORES DEL SECTOR RURAL EN LA ASOCIACIÓN
HORTIFRUTICOLA DE COLOMBIA (ASOHOFRUCOL)**

DAVID ANDRÉS MEJÍA POLO

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
PROGRAMA DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
SAN JUAN DE PASTO
2015**

**FORTALECIMIENTO SOCIO-EMPRESARIAL A ORGANIZACIONES DE
PRODUCTORES DEL SECTOR RURAL EN LA ASOCIACIÓN
HORTIFRUTICOLA DE COLOMBIA (ASOHOFRUCOL)**

DAVID ANDRÉS MEJÍA POLO

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de
Ingeniero Agroindustrial**

**ASESOR UNIVERSIDAD DE NARIÑO
PH.D. OSWALDO OSORIO MORA**

**ASESOR ASOHOFRUCOL
DR. LUIS FELIPE ALVARADO
MIEMBRO JUNTA NACIONAL ASOHOFRUCOL**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
PROGRAMA DE INGENIERÍA AGROINDUSTRIAL
SAN JUAN DE PASTO
2015**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

Las ideas y conclusiones aportadas en este Trabajo de Grado son Responsabilidad de los autores.

Artículo 1 del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966, emanado del honorable Concejo Directivo de la Universidad de Nariño.

Nota de Aceptación:

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

San Juan de Pasto, Octubre de 2015.

AGRADECIMIENTOS

Le agradezco a Dios por darme la vida y a lo largo de este camino guiarme, acompañarme y ser mi fortaleza en todo momento, por darme la oportunidad de conocer personas que aportan positivamente en mi desarrollo profesional y personal, que han contribuido para ser la persona que soy.

Le doy gracias a mis padres por el apoyo en todo momento, por sus enseñanzas y valores inculcados y por darme la oportunidad de estudiar, pero sobre todo por ser un ejemplo de fortaleza.

Agradezco a ASOHOFRUCOL por permitirme desarrollar este trabajo de grado y darme la oportunidad de crecer profesionalmente y aprender cosas nuevas, especialmente al Dr. Luis Felipe Alvarado y al Dr. Mauricio Ortiz, por ser mis asesores y brindarme gran apoyo en este proceso, compartiendo experiencias, conocimientos y valores.

Gracias a las asociaciones COMUCEB y COODENAR por permitirme desarrollar mi proyecto, por su gran calidad humana y su gran interés de aprender.

Gracias Dr. Oswaldo Osorio por haberme brindado su asesoría en el desarrollo de mi trabajo de grado y estar siempre presto a brindarme su valiosa opinión.

RESUMEN

El presente trabajo de pasantía se realizó con líderes de la Cooperativa Multiactiva de Productores de Cebolla de Buesaquillo COMUCEB y de la Cooperativa Multiactiva de Desarrollo Empresarial de Nariño CODENAR, dos organizaciones productoras del sector hortofrutícola en el departamento de Nariño. Tiene como objetivo principal el fortalecimiento económico, asociativo y de innovación en dichas organizaciones. Las principales limitantes identificadas en estas organizaciones tienen que ver con aspectos económicos (logística productiva y comercial, bienes a servicio de las organizaciones, falta de una imagen corporativa, procesos escasos de innovación, etc.) y asociativos. Partiendo de un diagnóstico inicial se plantearon estrategias tales como: formulación de proyectos, actividades de fortalecimiento organizacional y capacitaciones en pos-cosecha, obteniendo como resultado organizaciones fortalecidas estructural y económicamente, gracias a la gestión de recursos que permitieron proyectar soluciones a los problemas organizativos y fomentar la unificación de criterios en la toma de decisiones.

ABSTRACT

This internship job was done with leaders of “Cooperativa Multiactiva de Productores de Cebolla de Buesaquillo: COMUCEB” and “Cooperativa Multiactiva de Desarrollo Empresarial de Nariño: CODENAR”, two productive organizations of horticulture in the Department of Nariño. Its main objective is strengthening of economic, associative and innovation aspects in these organizations. The main limitations identified in these organizations are related with associative and economic aspects (production and commercial logistics, goods available to organizations, lack of a corporate image, poor innovation processes, etc.). Based on an initial diagnosis, were raised strategies such as: formulation of projects, organizational strengthening activities and training in post-harvest. Was obtained as a result organizations strengthened structurally and economically due to resources management that allowed to project solutions to organizational problems and promote the unification of criteria in making decisions.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	16
1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
2. JUSTIFICACIÓN.....	20
3. OBJETIVOS.....	22
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	22
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	22
4. MARCO REFERENCIAL.....	23
4.1 MISIÓN.....	23
4.2 LÍNEAS DE ACCIÓN ASOHOFRUCOL.....	24
4.3 COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES DE CEBOLLA DE BUESAQUILLO – COMUCEB	24
4.4 COOPERATIVA MULTIACTIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE NARIÑO – COODENAR	25
4.5 CONVOCATORIAS PARA GESTIÓN DE RECURSOS	27
4.5.1 Pacto Nacional por el Agro y el Desarrollo Rural: “Hay campo para todos”.....	27
4.5.2 Producción de semillas de calidad de variedades mejoradas y regionales para disponibilidad de los pequeños productores agrícolas - Fase II CORPOICA.....	28

5. RESULTADOS.....	29
5.1 DIAGNOSTICO A ORGANIZACIONES	29
5.1.1. COMUCEB.....	29
5.1.1.1 Democracia:.....	30
5.1.1.2 Situación económica y financiera:.....	31
5.1.1.3 Capacidad gerencial, administrativa y de gestión:_	31
5.1.1.4 Servicios ofrecidos a los asociados o a la comunidad o a terceros:	32
5.1.1.5 Habilidades y capacidades en el desarrollo humano:	32
5.1.2 Coodernar.	32
5.1.2.1 Democracia:.....	34
5.1.2.2 Situación económica y financiera:.....	35
5.1.2.3 Capacidad gerencial, administrativa y de gestión:	35
5.1.2.4 Servicios ofrecidos a los asociados o a la comunidad o a terceros:	36
5.1.2.5 Habilidades y capacidades en el desarrollo humano:	36
5.2 FORMULACIÓN DE PLANES DE FORTALECIMIENTO PARA LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR	36
5.3 EJECUCIÓN DE PLANES DE FORTALECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR	39
5.4 RECOPIACIÓN DE IDEAS E INFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS.	39
5.5 FORMULACIÓN DE PROYECTOS Y DILIGENCIAMIENTO DE FORMATOS DE CONVOCATORIAS, SEGÚN LAS EXIGENCIAS Y REQUERIMIENTOS.	39
5.5.1 Comuceb.....	40
5.5.2 Coodenar.	41

5.6 CAPACITACIÓN A LÍDERES DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR EN MANEJO POS-COSECHA Y PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN.....	43
5.6.1 Talleres COMUCEB.....	43
5.6.1.1 Sesión teórica.....	43
5.6.1.2 Sesión práctica.....	44
5.6.1.3 Sesión de análisis y discusión de los resultados.....	47
5.6.2 Talleres COODENAR.....	48
5.6.2.1 Sesión teórica.....	48
5.6.2.2 Sesión práctica.....	50
5.6.2.3 Sesión de análisis de resultados.....	52
5.7 ELABORACIÓN DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR.....	54
5.7.1 Plataforma estratégica COMUCEB:.....	54
5.7.1.1 Misión.....	54
5.7.1.2 Visión.....	54
5.7.2 Plataforma estratégica COODENAR:.....	55
5.7.2.1 Misión.....	55
5.7.2.2 Visión.....	55
6. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS.....	56
7. DIFICULTADES DETECTADAS.....	61
CONCLUSIONES.....	62
RECOMENDACIONES.....	63

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS..... 64

ANEXOS..... 66

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Puntaje ICO COMUCEB	29
Tabla 2. Puntaje ICO COODENAR.....	33
Tabla 3. Muestras de análisis cebolla	45
Tabla 4. Pérdida de peso muestras cebolla	48
Tabla 5. Muestras de análisis coliflor	51
Tabla 6. Pérdida de peso muestras coliflor	53

LISTA DE IMÁGENES

	Pág.
Imagen 1. Logo de ASOHOFRUCOL	23
Imagen 2. Líderes COMUCEB,	30
Imagen 3. Discusión líderes COMUCEB	30
Imagen 4. Evaluación ICO con líderes	30
Imagen 5. Opiniones evaluación ICO	30
Imagen 6. Líderes COODENAR	33
Imagen 7. Discusión con líderes COODENAR	33
Imagen 8. Deliberación.....	34
Imagen 9. Concertación líderes COODENAR	34
Imagen 10. Líderes COODENAR	34
Imagen 11. Acuerdo líderes COODENAR	34
Imagen 12. SensibilizaciónCOMUCEB.....	37
Imagen 13. Acuerdo líderes COMUCEB	37
Imagen 14. Líderes COMUCEB	37
Imagen 15. Reuniónlíderes COODENAR	38
Imagen 16. Acuerdolíderes COODENAR	38
Imagen 17. Socialización líderes COODENAR	38
Imagen 18. Exposición de proyectos	41
Imagen 19. Intervención líder organización	41
Imagen 20. Aporte líder organización	41

Imagen 21.	Entrega canastillas COODENAR	42
Imagen 22.	Productores COODENAR.....	42
Imagen 23.	Entrega oficial	42
Imagen 24.	Firma acta de entrega.....	42
Imagen 25.	Carga de canastillas	43
Imagen 26.	Charla manejo pos-cosecha	44
Imagen 27.	Preguntas líderes	44
Imagen 28.	Explicación temática	44
Imagen 29.	Conclusiones	44
Imagen 30.	Introducción práctica	46
Imagen 31.	Lavado de manos	46
Imagen 32.	Desinfección de utensilios	46
Imagen 33.	Pesaje cebolla	46
Imagen 34.	Clasificación cebolla	46
Imagen 35.	Preparación de muestras	46
Imagen 36.	Limpieza del producto.....	46
Imagen 37.	Socialización pos-cosecha.....	49
Imagen 38.	Explicación pos-cosecha	49
Imagen 39.	Líderes COODENAR	50
Imagen 40.	Resolución de dudas	50
Imagen 41.	Exposición de ejemplos	50
Imagen 42.	Conclusiones	50

Imagen 43. Limpieza y desinfección.....	51
Imagen 44. Recepción coliflor	51
Imagen 45. Selección y clasificación	52
Imagen 46. Proceso empacado al vacío.....	52
Imagen 47. Preparación de muestras.....	52
Imagen 48. Conclusiones de la práctica	52
Imagen 49. Visita fincas Gualmatán	56
Imagen 50. Visita cultivos	56
Imagen 51. Entrega matracas	57
Imagen 52. Profesional ASODEAGRO.....	57
Imagen 53. Introducción coordinado departamental ASOHOFRUCOL	58
Imagen 54. Charla pos-cosecha.....	58
Imagen 55. Dinámica Licuadora	58
Imagen 56. Líderes asociación.....	58
Imagen 57. Conclusiones temáticas.....	60

INTRODUCCIÓN

“La fase de ejecución del proceso de pasantías corresponde a la praxis vinculada a los conocimientos teórico-prácticos del alumno, partiendo de la experiencia propia del contexto donde se desenvuelve, y conformada por la universidad de Nariño, el campo laboral y los medios informales” (Peña Cuevas 2009).

La opción de pasantía como alternativa para optar el título de ingeniero agroindustrial proporciona al futuro profesional, a través de convenios de cooperación interinstitucional, la oportunidad de interactuar y llevar a la práctica los conocimientos adquiridos durante su formación en el alma mater. Para el caso específico se realizó el convenio entre la Universidad de Nariño y la Asociación Hortifrutícola de Colombia ASOHOFRUCOL, donde se generaron espacios para la incursión del estudiante en los procesos productivos que se adelantan en Colombia y para el desarrollo de la pasantía en el departamento de Nariño.

Esta organización nacional de carácter gremial fue fundada en 1995 como una sociedad agrícola sin ánimo de lucro y de derecho privado, consolidándose con el firme propósito de fortalecer y dinamizar el desarrollo del subsector de frutas y hortalizas de Colombia. Para esto, cuenta con su sede principal en la ciudad de Bogotá y un portafolio de Comités Regionales en más de 400 municipios, que asocian y representan a los productores, personas naturales y jurídicas dedicadas a producir, transformar y comercializar frutas, hortalizas y plantas aromáticas (ASOHOFRUCOL 2009).

Las problemáticas y necesidades socio-económicas de los productores del sector hortofrutícola en el departamento de Nariño son el aliciente directo para la búsqueda de alternativas de solución y planificación de acciones encaminadas a ordenar y asociar las diferentes organizaciones. Estos procesos de desarrollo en sociedades del sector hortofrutícola implican acompañar a los productores en sus procesos internos y externos, para favorecer sus posibilidades de incidencia en las esferas gubernamentales y no gubernamentales, de tal forma que conduzcan al cambio social y al crecimiento económico sostenible, que tiene por finalidad el progreso permanente de la comunidad y de cada individuo integrado en ella (Herrera González y Gutiérrez Gutiérrez 2011).

Por tanto, es fundamental trabajar en la transferencia de conocimiento y habilidades a los productores del sector hortofrutícola en el departamento de Nariño, para dar a entender que realizar procesos de transformación agroindustrial genera un valor agregado a sus productos, evidenciando la necesidad de tener organizaciones más competentes y la posibilidad de incursionar en nuevos mercados. Por esta razón, ASOHOFRUCOL tiene como fin impulsar el desarrollo agrícola y agroindustrial de la región a través de la asesoría y acompañamiento profesional y tecnológico, siendo el aspecto socio – empresarial uno de los enfoques que busca promover el

fortalecimiento de las organizaciones, desde la construcción participativa de un plan de trabajo organizacional, un plan de negocios, la definición de la estructura organizativa y el desarrollo de habilidades personales, entre otros aspectos (ASOHOFrucol 2009).

Esta consolidación interna contribuye a estas organizaciones a tener una adecuada proyección externa; es decir, insertarse con mejores herramientas en el entorno y en el mercado. Para ello, el objetivo principal de la pasantía es formular y acompañar la ejecución de dos planes de fortalecimiento socio-empresarial a organizaciones de productores del sector hortofrutícola del departamento de Nariño, hecho que permitirá comprender la asociatividad como eje fundamental para garantizar la subsistencia de las organizaciones.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La Asociación Hortifrutícola de Colombia ASOHOFrucol es una organización nacional que tiene como firme propósito el fortalecer y dinamizar el desarrollo del subsector de frutas y hortalizas en Colombia. En el departamento de Nariño hay un aproximado de 3030 productores de frutas, hortalizas y plantas aromáticas que son asistidos por ASOHOFrucol (PNFH Nariño, 2014) y encaminados a la creación de asociaciones que puedan organizarse con el fin de obtener beneficios grupales a niveles de competitividad productiva y comercial. Para ello, se ve la necesidad de intervenir a estas asociaciones y apoyar sus procesos de fortalecimiento organizativo, manejo productivo, innovación, búsqueda de mercados, certificación de productos, entre otros. Con el propósito de cumplir dichas necesidades y expectativas por parte de las asociaciones, se utilizan recursos del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola y se formulan proyectos que participan en diferentes convocatorias locales y nacionales, con la intención de encontrar financiación.

Para obtener los beneficios brindados y cumplir con los requerimientos de las convocatorias, es preciso encaminar esfuerzos hacia el reconocimiento de la importancia del trabajo asociativo. Actualmente se vienen adelantando procesos con diferentes organizaciones en distintas líneas productivas del departamento, pero en general se presenta un fenómeno de deserción de las actividades agrícolas ya que el campo se ha convertido en un centro abastecedor de alimentos de origen agropecuario para los centros urbanos, sostenido con mano de obra mal remunerada, hecho que ha desatado procesos de migración ante la falta de oportunidades y alternativas rentables que permitan a los productores asegurar una vida digna para ellos y sus familias (Burbano Bolaños, y otros 2001).

A nivel nacional, durante los últimos años se viene presentando un alarmante fenómeno de deserción campesina, se estima que en los últimos cincuenta años la población colombiana ha quintuplicado su tamaño; sin embargo, la población rural no ha crecido de manera sustancial y continúa produciendo los alimentos para la totalidad de la población (47 millones). “Esto quiere decir que mientras hace 50 años la relación entre productor y consumidor era de dos a uno, hoy en día es de uno a seis. Para el 2030 se puede prever que esta relación será de uno a diez” (Baribbi y Spijkers 2011).

Con base en lo anteriormente expuesto, se observa que el departamento de Nariño presenta la misma tendencia, esto se refleja en las malas condiciones de vida de nuestros productores y las pocas oportunidades de mejora. Todo esto lleva a concluir que el principal inconveniente radica en que no se ha tocado la problemática de raíz, simplemente se han planteado acciones de mitigación momentáneas que tratan de disimular las verdaderas necesidades de nuestros

campesinos.

1.1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

En la actualidad, ASOHOFRUCOL ha identificado organizaciones del sector hortofrutícola que necesitan ser fortalecidas, entre ellas se encuentran: la Cooperativa Multiactiva de Productores de Cebolla de Buesaquillo COMUCEB y la Cooperativa Multiactiva de Desarrollo Empresarial COODENAR que están conformadas por 250 productores del sector y se especializan en las líneas productivas de cebolla y hortalizas (coliflor, brócoli, lechuga), se localizan en el municipio de Pasto, en los corregimientos de Buesaquillo y San Fernando, y se caracterizan por tener un tiempo de conformación muy corto.

Es así como el eje del problema contempla lo reciente de la conformación de estas cooperativas, ya que en ellas se hace prioritario el fortalecimiento de los lineamientos que conduzcan hacia el cumplimiento de metas sólidas, que evidencien una estructura definida y visionaria en la que se deleguen responsabilidades claras, que impidan la disolución de la organización o su inoperatividad en relación a los intereses que motivaron su creación.

2. JUSTIFICACIÓN

Para posibilitar el sostenimiento y continuidad de las organizaciones, es muy importante integrar la asociatividad como enfoque que reconoce la importancia estratégica del trabajo conjunto articulado (Vegas Rodríguez 2008). Este eje fundamental es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas, disminuir la incertidumbre y las debilidades, y conjugar capacidades específicas.

Pensando en la implementación de acciones a mediano y largo plazo, ASOHOFrucol transforma su modelo organizacional para trabajar en 22 departamentos de Colombia a través del Plan Nacional de Fomento Hortifrutícola, con el firme propósito de mejorar la productividad y potenciar la competitividad de los agricultores de frutas, hortalizas y plantas aromáticas (ASOHOFrucol 2012a). El aspecto socio-empresarial que tiene entre sus enfoques el fortalecimiento a organizaciones de productores es uno de los pilares para el cumplimiento del plan, este ámbito se dirige a inducir las condiciones suficientes y necesarias para que la organización atendida tenga éxito en el logro de sus objetivos y metas, así como en el cumplimiento de sus compromisos, a fin de asegurar su continuidad existencial y la proyección de perspectivas para su crecimiento y desarrollo.

Los pequeños productores a través de sus organizaciones, aprenden a elegir a sus líderes y a administrar sus propios recursos, con el fin de mejorar sus sistemas de vida y la de sus comunidades, proveer a los grupos ya organizados de todas aquellas herramientas necesarias que les ayuden a lograr su sostenibilidad, permitir el ordenamiento de las acciones y la definición de los recursos necesarios para alcanzar los objetivos de desarrollo de la organización y de sus integrantes en las áreas de Gerencia/Administrativa, Financiero/Contable, Mercadeo, Desarrollo del Recurso Humano y Liderazgo, aspectos en los cuales se tiene como objetivo destacar las mejores cualidades de cada asociación (IICA 2005).

En el caso específico de las organizaciones COMUCEB y CODENAR se busca brindar orientación en los procesos de formación, enfatizando y conectando su interés en la realización de procesos de transformación y de innovación con respecto a la actividad agrícola tradicional, en la que solo tienen lugar producir y comercializar; para ello es necesaria la conjugación de factores económicos, sociales, organizativos y comerciales, que permitan realizar labores a favor de la inclusión de un eslabón de transformación, esto permitirá dar valor agregado a sus productos, incursionar en nuevos mercados y motivar a las nuevas generaciones sobre el importante papel que juegan los pequeños productores en la economía del departamento y sobre todo generar conciencia en torno al gran valor que tiene

su actividad para el bienestar de las personas.

Todas las acciones realizadas apuntan a mejorar las condiciones y calidad de vida de nuestros campesinos; por tanto, los planes de fortalecimiento para estas organizaciones van dirigidos a la formación de líderes, que sean capaces de realizar todo tipo de gestiones en pro de su grupo, que puedan instituir y replicar a los asociados los conocimientos y experiencias adquiridas. De la mano con ellos, se acompañará la formulación de proyectos por medio de los cuales se permita gestionar recursos significativos para la inclusión del eslabón de transformación dentro de la cadena, todo esto afianzado a través de capacitaciones que involucren transferencia de conocimiento en temáticas pos-cosecha y transformación en las líneas productivas de cebolla y hortalizas. Finalmente y como un aspecto de relevancia, se contribuirá a definir la imagen de organizaciones serias, innovadoras y comprometidas con el bienestar de sus asociados y de la región.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL.

Formular y acompañar la ejecución de planes de fortalecimiento socio-empresarial a dos organizaciones de productores del sector hortofrutícola del departamento de Nariño.

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Efectuar diagnóstico de índice de capacidad organizacional (ICO) a las organizaciones COMUCEB y COODENAR.
- Realizar gestión de recursos a las organizaciones COMUCEB y COODENAR, por medio de la Formulación de Proyectos para diferentes convocatorias de carácter regional y nacional.
- Capacitar a líderes de las organizaciones COMUCEB y COODENAR en manejo pos-cosecha y procesos de transformación de la cebolla junca y hortalizas (coliflor, brócoli, lechuga).
- Apoyar la elaboración de la plataforma estratégica de las organizaciones COMUCEB y COODENAR.

4. MARCO REFERENCIAL

El desarrollo de la pasantía se autorizó por resolución 0045 del 2014 de la Facultad de Ingeniería Agroindustrial, la cual se realizó por un convenio interinstitucional con la Asociación Hortofrutícola de Colombia - ASOHOFRUCOL – la cual es una organización nacional de carácter gremial, fundada en 1995, como una sociedad agrícola sin ánimo de lucro y de derecho privado, consolidada con el firme propósito de fortalecer y dinamizar el desarrollo del subsector de frutas y hortalizas de Colombia. Para esto, cuenta con su sede principal en la ciudad de Bogotá y un portafolio de Comités Regionales en más de 400 municipios, que asocian y representan a los productores, personas naturales y jurídicas dedicadas a producir y comercializar frutas y hortalizas (ASOHOFRUCOL, 2012b)

Imagen 1. Logo de ASOHOFRUCOL



Fuente :<http://www.asohofrucol.com.co/>

4.1 MISIÓN

ASOHOFRUCOL, comprende representar de manera proactiva, eficaz e idónea, los intereses de sus asociados ante los diversos actores y agentes, públicos y privados, vinculados con el subsector hortofrutícola, en el ámbito nacional e internacional, mediante la formulación e implementación de políticas públicas, planes nacionales, programas y proyectos, así como la cabal y eficiente administración del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola y la prestación de servicios tendientes a contribuir al desarrollo integral de los productores y del subsector en su conjunto (ASOHOFRUCOL, 2012b).

Las actividades a las que se dedica ASOHOFRUCOL son:

- Representar y defender los intereses del productor de frutas y hortalizas de Colombia.
- Administrar los recursos del FNFH (Fondo de Fomento Hortifrutícola), recaudando la cuota de fomento y cofinanciando planes, programas y proyectos en beneficio del subsector.
- Formular, ejecutar y apalancar proyectos de cooperación nacional e

internacional.

- Fomentar el desarrollo y modernización del subsector.
- Promocionar la inversión en el sector hortofrutícola.
- Generar y difundir conocimiento mediante la investigación, educación y transferencia de conocimiento.

4.2 LÍNEAS DE ACCIÓN ASOHOFRUCOL

Con ellas busca intervenir a los productores y organizaciones que pertenezcan al subsector hortofrutícola para realizar fortalecimientos desde la producción hasta la comercialización, incluyendo eslabones como la transformación, para ampliar la visión de mercado, lo que permitirá mejores pagos por sus productos. Entre ellas se encuentran:

- Focalización regional para el desarrollo de las cadenas productivas.
- Modernización de los sistemas y canales de comercialización.
- Apertura de mercados.
- Desarrollo y modernización productiva y tecnológica.
- Desarrollo de los sistemas de calidad.
- Desarrollo del talento humano.
- Desarrollo social en zonas productoras.
- Desarrollo sostenible y gestión ambiental.
- Institucionalidad para el fortalecimiento de la competitividad.
- Diversificación de la oferta de productos.

Desde este punto de vista y en virtud de las actividades y misión de ASOHOFRUCOL, las funciones como pasante y que fueron aprobadas por la resolución ya nombrada se centraron en:

- Diagnóstico de índice de capacidad organizacional
- Formulación de proyectos
- Capacitación en manejo pos-cosecha
- Creación de plataforma estratégica

Ya en las actividades específicas se trabajó con COMUCEB, por que la cebolla junca es un producto muy representativo en el departamento siendo Nariño el 2 mayor productor a nivel nacional.

4.3 COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PRODUCTORES DE CEBOLLA DE BUESAQUILLO – COMUCEB

COMUCEB es una organización conformada por productores de cebolla del municipio de Pasto, que empezó a consolidarse en el año 2013, debido al Paro

Agrario. Dentro de su objeto social se resalta la intención de velar por el mejoramiento socioeconómico y tecnológico, en todos los niveles, de las actividades agropecuarias que desarrollan los asociados. La organización promueve los procesos asociativos, de allí que sus integrantes se caracterizan por tener un alto nivel de empoderamiento de la misma y de las actividades desarrolladas, están interesados en acceder a convocatorias públicas, privadas y de cooperación internacional para fortalecer la productividad y competitividad de su producto principal: la “cebolla junca” (*Allium fistulosum* Linnaeus). Está conformada por 160 asociados, productores campesinos con una trayectoria en el cultivo por tradición, que se ha transmitido de generación en generación.

Se caracterizan por ser una comunidad unida con alto sentido de pertenencia y compromiso, son pequeños y medianos productores que manejan sistemas de producción diversificados, donde la tenencia de tierras en promedio es de 1 a 10 hectáreas. Han realizado procesos de comercialización individual de manera significativa, pero son conscientes de la necesidad de mejorar sus cultivos, de la programación de siembras, del mejoramiento de calidad, de llevar a cabo procesos de transformación o adecuación del producto y de la comercialización asociativa.

Por otro lado dentro de las líneas productivas priorizadas se en el plan de ASOHOFRUCOL se contemplan las crucíferas y COODENAR es una organización pionera en la calidad de sus productos en la región.

4.4 COOPERATIVA MULTIACTIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE NARIÑO – COODENAR

En el corregimiento de San Fernando, municipio de Pasto, existen diferentes grupos y organizaciones de personas relacionadas con diferentes sectores productivos, entre los cuales se pueden señalar: la leche y sus derivados, los productos hortofrutícolas, el turismo, la gastronomía, los cuyes, los postres, los proveedores y los artesanos; esta diversidad se debe a que personas ciudadinas de Pasto y sus alrededores, aprovechan sus días de descanso para visitar esta región y disfrutar de diferentes platos gastronómicos y demás productos ofertados por cada grupo productivo.

En el año 2011 varios líderes de esta zona se reúnen para observar 14 organizaciones productivas, unas de hecho y otras de derecho, que se encuentran dispersas y atomizadas, razón por la cual deciden integrarse y conformar COODENAR, una organización de segundo nivel y sin ánimo de lucro que, sin haberse constituido legalmente, tiene como principal objetivo: Unir esfuerzos sectoriales de las organizaciones del corregimiento, en búsqueda de beneficios integrales para cada uno de los asociados de estas organizaciones y de la comunidad en general.

Posteriormente, sus líderes y asociados toman la decisión de formalizar su constitución ante Cámara de Comercio de Pasto y desde el 27 de noviembre del año 2013 legalizan su organización con nueva razón social: Cooperativa Multiactiva de Desarrollo Empresarial de Nariño COODENAR, empezando a desarrollar diferentes proyectos productivos y enfocando diferentes líneas comerciales. En lo que atañe al sector hortofrutícola cuentan con cultivos de hortalizas programados, centro de acopio y comercialización, clientes directos en la ciudad de Pasto y con aspiraciones comerciales en otros departamentos vecinos.

“Con estas comunidades es fundamental el desarrollo de un fortalecimiento asociativo, el cual se plantea para una planificación y control, que permitan invertir con mejores elementos de decisión. Precisamente de eso trata la Gestión Empresarial, gestión no es otra cosa que optimizar los niveles de decisión, es acción y para ello se precisa mejorar el conocimiento que se genera en las empresas” (Rosso, 2004).

Se ha evidenciado que las organizaciones campesinas son generalmente débiles y poco funcionales para alcanzar tales objetivos, marco en el cual son los propios técnicos los que asumen el rol de negociar y comercializar productos agrícolas, creando cierta dependencia y poca sostenibilidad de las acciones de desarrollo en el tiempo. Ante esta situación se cree conveniente fortalecer las capacidades organizativas y gerenciales de los pequeños productores campesinos, para propiciar niveles de desarrollo que sean auto-sostenibles. Sin embargo, esto requiere también del fortalecimiento de las capacidades técnicas de los promotores del desarrollo, que les posibilite ampliar su visión de desarrollo, centrada generalmente en el mejoramiento productivo y los paquetes tecnológicos, para actuar también en el ámbito de la gestión organizacional, trabajando con las capacidades de grupos sociales organizados (Delgado, 2005).

Una comunidad organizada tendrá mayores oportunidades comerciales, será capaz de negociar y de poner sus propias condiciones. Los productores organizados tienen mayores ventajas que los productores individuales pues pueden comprar en conjunto y conseguir así mejores precios; en especial, tienen mayores posibilidades de acceder a la financiación de proyectos de desarrollo, por el estado o por instituciones de cooperación. Cabe precisar que, cuando hablamos de capacidades no necesariamente se trata de capacidades técnicas, nos referimos también a las personales y sociales, que representan uno de los pilares fundamentales para el cumplimiento de los objetivos de la organización y con ello la obtención de resultados positivos y duraderos (Valle Niebuhr, 2012).

“Con el fortalecimiento organizacional se desea llegar a ser competitivo entendiendo competitividad como la necesidad de las organizaciones de sostenerse y consolidarse dentro de sus mercados, teniendo como indicador el porcentaje de participación de sus bienes y servicios en ellos, a partir de una

concepción sistemática que incorpora elementos económicos, empresariales, políticos y socioculturales, de acuerdo con la conceptualización de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana”, (Malaver Rodríguez, 1999).

La competitividad empresarial es un aspecto fundamental sobre el que se deben validar los esfuerzos de las organizaciones ya que es entendido capacidad de colocar sus productos en el mercado, consiguiendo una mejor posición en el mismo y, por tanto, mayor rentabilidad que sus competidores (Vicente Molina, Ruiz Roqueñi, Tamayo Orbegozo, & Balderas Cejudo, 2004); es importante pensar que una asociación no tiene que ser necesariamente la líder del sector, es suficiente con que reúna los requisitos que le permitan mantenerse en el mercado y que, básicamente, se pueden sintetizar en la obtención de un nivel de rentabilidad suficiente. Por tanto, en un sentido amplio se puede entender la competitividad como la capacidad para sobrevivir rentablemente. Cualquier variable diferencial que le permita mantenerse en el mercado y combatir a la competencia, puede ser considerada factor de competitividad (Vicente Molina, Ruiz Roqueñi, Tamayo Orbegozo, & Balderas Cejudo, 2004). “Obviamente, cada organización debe producir los bienes que le son propios y no sustituirlos por los ajenos porque entonces pierde todo su sentido” (Schvarstein, 2003).

Para organizaciones del sector agrícola y más aún emprendedoras es primordial la inyección de recursos económicos que permitan un desarrollo íntegro; partiendo de ello diferentes entidades de carácter público, privado y con el apoyo del ministerio de agricultura y desarrollo rural abren convocatorias, con el fin de apoyar procesos organizativos y novedosos que sean de impacto social y económico en las comunidades y departamentos

4.5 CONVOCATORIAS PARA GESTIÓN DE RECURSOS

4.5.1 Pacto Nacional por el Agro y el Desarrollo Rural: “Hay campo para todos”. El Pacto Agrario es un proceso de construcción participativa impulsado por el Gobierno Nacional de la mano de las entidades territoriales, los actores del sector agropecuario y demás organizaciones, con el fin de reformular la política pública de desarrollo rural. El Pacto operará bajo los principios de inclusión y transparencia en todas sus etapas

El Pacto Agrario busca crear o reactivar espacios democráticos para que todos los actores participen y aporten en la reformulación de la política pública de desarrollo rural. Para ello, es necesario construir consensos alrededor de las prioridades para el desarrollo de las regiones y el planteamiento de propuestas claras para la evaluación y reformulación de la política pública de desarrollo rural (MADR, 2014).

4.5.2 Producción de semillas de calidad de variedades mejoradas y regionales para disponibilidad de los pequeños productores agrícolas - Fase II CORPOICA. El programa tiene como objeto contribuir a la reactivación del sistema nacional de producción de semillas a través de la consolidación y reforzamiento de la producción de semillas de calidad con materiales mejorados y regionales, para comunidades de agricultura campesina. Para ello, se consolidarán centros locales de multiplicación que aseguren su disponibilidad y se promoverá la adopción de tecnología con el acompañamiento de asistentes técnicos.

Objetivos de la convocatoria:

- Ingreso a una base de datos de asociaciones de pequeños productores de semilla, en los sistemas productivos priorizados en los departamentos y regiones de cobertura del programa.
- Participar en un proceso de diagnóstico y caracterización de la asociación.
- Conformar un banco de asociaciones elegibles para participar en el proceso de actualización técnica, organizativa y empresarial con el fin de consolidarse como potenciales proveedores de semillas regionales en nichos productivos específicos.

5. RESULTADOS

La población de trabajo está conformada por pequeños y medianos productores, líderes de dos organizaciones del sector hortofrutícola en el municipio de Pasto, departamento de Nariño, cuyos productos bandera son: cebolla junca, coliflor, brócoli, fresa, rábano, acelga, entre otros. La escogencia de los participantes se realizó en asamblea de asociados de cada una de las organizaciones. Las personas participantes pertenecen a los estratos socioeconómicos 1 y 2, con niveles educativos diversos, presentan un rango de edad entre los 25 y 60 años, con mayor participación de hombres jóvenes, lo que permite un desarrollo más dinámico en todas las actividades propuestas para cada organización. Se genera una imagen de apropiación e interés por el trabajo de la tierra, que se ha llevado a cabo generacionalmente.

5.1 DIAGNOSTICO A ORGANIZACIONES

5.1.1. COMUCEB. La reunión tuvo lugar el día 13 de mayo de 2014 en la vereda la Alianza, corregimiento de Buesaquillo, en casa de un líder de la cooperativa, con la asesoría de un profesional socioempresarial de ASOHOFRUCOL. Se realizó una presentación de los asistentes a la reunión y se socializó sobre el propósito de la aplicación de la metodología de Índice de Capacidad Organizacional (ICO), que tuvo como objetivo diagnosticar el estado inicial en cuanto a las áreas de democracia, de servicios, económica-financiera, de gerencia, administración y gestión, y de desarrollo humano, arrojando como resultado un valor que va de 0 a 100, siendo 0 el más bajo y 100 el más alto puntaje obtenido. Los puntajes asignados a cada uno de los ítems fueron dados por los líderes y representantes de la junta de la organización, originando los siguientes resultados:

Tabla 1. Puntaje ICO COMUCEB

Componentes	Puntaje Máximo	Puntaje Mínimo	Puntaje Obtenido por la organización
Democracia	(20)	(0)	18
Servicios	(35)	(0)	4
Económica y financiera	(15)	(0)	8
Gerencia, Administración y Gestión	(20)	(0)	6
Desarrollo humano	(10)	(0)	4
PUNTAJE TOTAL	(100)	(0)	40

Fuente: Este estudio

Imagen 2. Líderes COMUCEB,



Fuente: Este estudio

Imagen 3. Discusión líderes COMUCEB



Fuente: Este estudio

Imagen 4. Evaluación ICO con líderes



Fuente: Este estudio

Imagen 5. Opiniones evaluación ICO



Fuente: Este estudio

Con base en los resultados obtenidos de la aplicación del ICO, se determinaron las fortalezas y debilidades para cada aspecto evaluado, a fin de establecer los puntos de énfasis para la formulación del plan de fortalecimiento. (Ver Anexo A y Anexo H listado 1)

5.1.1.1 Democracia:

Fortalezas

- Conocen del trabajo asociativo y en equipo con una trayectoria de 1 año trabajando juntos.

- Llevan actas y registros de sus reuniones.
- Identifican que el órgano máximo de dirección es la asamblea general de asociados.
- Existe consejo de administración con empoderamiento y consolidado.
- La toma de decisiones se realiza en consenso y democráticamente.
- Existe planeación participativa en la asociación.

Debilidades

- Desconocimiento de los estatutos de la asociación por parte de la mayoría de los asociados.
- Sólo están conformados los comités de cotizaciones y compras y organización de eventos; hace falta conformar los comités de vigilancia y control, comité de educación y comité gestión, de acuerdo a sus estatutos.

5.1.1.2 Situación económica y financiera:

Fortalezas

- Tienen capital de trabajo en conjunto con fuentes de recursos propios.
- Los cultivos de cebolla se encuentran establecidos.

Debilidades

- La organización no cuenta con infraestructura o sede para sus reuniones, tampoco con muebles, equipos y bienes.
- La cooperativa no cuenta con un patrimonio de trabajo definido.
- Falta gestión de recursos externos.
- La asociación no cuenta con un fondo rotatorio creciente.

5.1.1.3 Capacidad gerencial, administrativa y de gestión: _

Fortalezas

- Están al día con las obligaciones tributarias.
- Llevan informes de las cuentas y recursos.
- Algunos de los asociados manejan las TIC y/o computadores de manera básica.

Debilidades

- No cuentan con un plan de acción para definir las metas a corto, largo y

mediano plazo.

- No existen mecanismos de evaluación de las actividades de la organización.
- La mayoría carecen de conocimiento de las TIC.
- Carecen de los respectivos libros contables básicos.
- No tienen proyectos aprobados, contratos y convenios comerciales para la organización con el sector público y/o privado.
- No tienen cuenta bancaria en conjunto para la organización.

5.1.1.4 Servicios ofrecidos a los asociados o a la comunidad o a terceros:

Fortalezas

- Cuentan con servicios financieros y comerciales.

Debilidades

- Carecen de servicios de capacitación y asistencia técnica y recomendaciones de cultivo de manera asociativa.
- No hay convenios de comercialización de manera asociativa.
- No cuenta con servicios sociales del sector privado y/o público.

5.1.1.5 Habilidades y capacidades en el desarrollo humano:

Fortalezas

- A nivel interno los asociados presentan buenas relaciones.
- Existe la participación de las mujeres y jóvenes en la organización.
- Algunos de los asociados pertenecen a programas del Estado como Familias en Acción.

Debilidades

- No se encuentran capacitados en temas de cultura ciudadana y motivación.
- Existe inseguridad en el establecimiento de relaciones humanas e interpersonales, así como de relaciones con el Estado y el medio.
- No están capacitados en temas de resolución de conflictos y equidad de género y juventud.
- No existe el comité de resolución de conflictos.

5.1.2 Coodernar. La reunión tuvo lugar el día 16 de mayo de 2014 en el corregimiento de San Fernando, en la oficina de la Unidad de Desarrollo Local

UDEL, con la asesoría de un profesional socio-empresarial de ASOHOFRUCOL. Se realizó una presentación de los asistentes a la reunión y se socializo el propósito de la aplicación de la metodología: Índice de Capacidad Organizacional (ICO). Los puntajes asignados a cada uno de los ítems fueron dados por los líderes y representantes de la junta de la organización, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 2. Puntaje ICO COODENAR

Componentes	Puntaje Máximo	Puntaje Mínimo	Puntaje Obtenido por la organización
Democracia	(20)	(0)	18
Servicios	(35)	(0)	1
Económica y financiera	(15)	(0)	8
Gerencia, Administración y Gestión	(20)	(0)	9
Desarrollo humano	(10)	(0)	8
PUNTAJE TOTAL	(100)	(0)	44

Fuente: Este estudio

Imagen 6. Líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen 7. Discusión con líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen 8. Deliberación



Fuente: Este estudio

Imagen 9. Concertación líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen 10. Líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen 11. Acuerdo líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Con base en los resultados obtenidos de la aplicación del ICO, se determinaron las fortalezas y debilidades para cada aspecto evaluado, a fin de establecer los puntos de énfasis para la formulación del plan de fortalecimiento. (Ver Anexo B y Anexo H listado 2)

5.1.2.1 Democracia:

Fortalezas

- Los asociados y sus representantes conocen y tienen experiencia en el manejo de organizaciones de base, ya que COODENAR la componen 14 organizaciones pequeñas de esta región.

- Cuentan con NIT y RUT.
- La junta directiva se reúne constantemente y toma decisiones importantes.
- Cumplen con los estatutos, funciones y estructura organizacional.

Debilidades

- Los comités conformados (comité de compras y organización de eventos) apenas comienzan a cumplir sus funciones.
- No están conformados todos los comités.(comité de educación, vigilancia y control y comité de balances)

5.1.2.2 Situación económica y financiera:

Fortalezas

- Cuentan con algunos pequeños recursos.
- Cuentan con un local en arrendo tipo anticresis, gracias a recursos que hacen parte de una donación de la Fundación Social.
- Poseen un fondo rotativo.

Debilidades

- No llevan informes, ni contabilidad exacta.
- No saben qué es patrimonio.
- No cuentan con capital de trabajo.
- No realizan balances contables, ni cuentan con ingresos ni aportes.

5.1.2.3 Capacidad gerencial, administrativa y de gestión:

Fortalezas

- Cuentan con un buen presidente y líder, además de una buena junta directiva.

Debilidades

- Hace falta conocimiento para poder administrar y gestionar una organización.
- Requieren asesoría de planificación y ejecución.

5.1.2.4 Servicios ofrecidos a los asociados o a la comunidad o a terceros:

Debilidades

- No hay un plan de acción para darle funcionalidad a la asociación.
- No hay equipos de trabajo que ofrezcan servicios de asistencia técnica, productividad, apoyo comercial, créditos, capacitación y formación.
- Las directivas aún no están preparadas para administrar recursos económicos y humanos.
- No se han obtenido servicios o beneficios de capacitación dados por COODENAR.

5.1.2.5 Habilidades y capacidades en el desarrollo humano:

Fortalezas

- Representación de las mujeres en la junta directiva.
- Han sido capacitados por la Fundación Social y entes municipales en cuanto a salud y relaciones humanas.

Debilidades

- No poseen un comité social que apoye actividades de fortalecimiento social.
- Las relaciones con la administración municipal son regulares debido al cruce de agendas para la realización de ferias.

5.2 FORMULACIÓN DE PLANES DE FORTALECIMIENTO PARA LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR

Una vez se obtuvo el diagnóstico de cada organización y basándose en el análisis de las fortalezas y debilidades obtenidas, se procedió a formular el plan de fortalecimiento organizacional durante el mes de Mayo de 2014, en el que se plantearon actividades en pro de cumplir objetivos que van directamente relacionados con el fortalecimiento de sus debilidades.

Inicialmente se realizó una propuesta general, que luego se socializó con la junta directiva y los líderes de las asociaciones, con el fin de discutir y acordar los puntos a fortalecer, y designar los responsables para el desarrollo de las actividades planteadas en el plan operativo.(Ver Anexo H listado 3 y listado 4)

Imagen 12.SensibilizaciónCOMUCEB



Fuente: Este estudio

Imagen 13. Acuerdo líderes COMUCEB



Fuente: Este estudio

Imagen 14. Líderes COMUCEB



Fuente: Este estudio

Imagen 15. Reunión líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen16. Acuerdo líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen 17. Socialización líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

La contribución y responsabilidad desde el desarrollo de la pasantía, en relación al plan de fortalecimiento encaminado a contribuir en las áreas de servicios, capacidad gerencial, administrativa y de gestión, y económica y financiera, contempló las siguientes actividades:

- Formulación de proyectos,
- Creación de la plataforma estratégica,

- Capacitación en manejo pos-cosecha

Además se tuvo la oportunidad de realizar acompañamiento en actividades diferentes a las anteriormente nombradas, tales como: acompañamiento a capacitaciones organizativas y de asociatividad, escuelas de campo, actividades propuestas por las organizaciones y apoyo en actividades a organizaciones diferentes a las involucradas. (Ver Anexos C y D)

5.3 EJECUCIÓN DE PLANES DE FORTALECIMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR

Se llevaron a cabo las actividades planteadas dentro del cronograma del plan de fortalecimiento. Haciendo un seguimiento durante los meses siguientes.

5.4 RECOPIACIÓN DE IDEAS E INFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS.

Inicialmente se socializó con líderes y representantes de la Junta Directiva de las organizaciones, el objetivo de las diferentes convocatorias disponibles. Las reuniones tuvieron lugar los días 19 y 20 de mayo de 2014 en la oficina central de ASOHOFRUCOL Pasto y se hacen con la finalidad de que los representantes de las organizaciones tomaran la decisión sobre la necesidad de aplicar o no a la convocatoria, de acuerdo a sus expectativas y necesidades. (Ver Anexos C y D)

Una vez definida la convocatoria y teniendo en cuenta los criterios de la misma, mediante lluvia de ideas y una deliberación, se determinó el objetivo a lograr con los beneficios ofrecidos. Posteriormente, se hizo solicitud a las organizaciones de la información necesaria (costos de producción, precios de comercialización, principales mercados, integrantes del proyecto, etc.) para diligenciar los formatos dispuestos en cada convocatoria; esta información se obtuvo directamente de los productores y los datos relacionados con productividad y costos se corroboraron con profesionales agrónomos de ASOHOFRUCOL, quienes realizaron escuelas de campo (ECAS) y asistencias técnica a estos productores.

5.5 FORMULACIÓN DE PROYECTOS Y DILIGENCIAMIENTO DE FORMATOS DE CONVOCATORIAS, SEGÚN LAS EXIGENCIAS Y REQUERIMIENTOS.

Una vez se obtuvo la información necesaria se procedió a ajustarla según los requisitos de cada convocatoria durante los meses de Mayo a Diciembre de 2014. A continuación se hace una descripción de los proyectos llevados a cabo y su estado en pro del fortalecimiento de las dos organizaciones.

5.5.1 Comuceb. En el marco del Pacto Agrario se formula el proyecto “Construcción de centro pos-cosecha de cebolla junca, por pequeños productores del corregimiento de Buesaquillo, municipio de Pasto” por un valor de \$285.000.000.00 (doscientos ochenta y cinco millones de pesos). Se formuló la justificación teniendo en cuenta que, para la inclusión en nuevos mercados, es necesario contar con una infraestructura y dotación que permita realizar labores de adecuación del producto y procesos que involucren algún grado de transformación de la cebolla junca, de tal manera que se genere un valor agregado. El proyecto actualmente no se ha ejecutado, pero se encuentra en posible proceso de aprobación; ha pasado por 2 de 3 filtros y se han realizado las enmiendas comunicadas por los evaluadores. (Ver Anexo E)

De igual forma, en el marco de la convocatoria “Producción de semillas de calidad de variedades mejoradas y regionales para disponibilidad de los pequeños productores agrícolas – Fase II” abierta por CORPOICA, se planteó como objetivo obtener una variedad de semilla de cebolla junca certificada de calidad. Para beneficio de la organización se plantea la idea de generar un expendio de semilla certificada de cebolla, en la que los asociados puedan hacer adquisición de ella a precios justos y tenga un gran impacto en los rendimientos y la calidad del producto.

La Fundación Social dentro de sus propósitos contempla brindar apoyos económicos a organizaciones del sector rural, a fin de fortalecer aspectos inmediatos y necesarios. De acuerdo con lo anterior, se formularon propuestas para mejorar la imagen visible de la cooperativa y para ello se buscó el fortalecimiento de la imagen corporativa, razón por la cual es preciso contar con un espacio en buenas condiciones y con los implementos necesarios, ya que esto contribuirá en la realización de diversas actividades que implican el funcionamiento de la cooperativa, afianzando procesos comerciales futuros y generando una imagen de compromiso con el bienestar de los asociados. La propuesta fue aprobada por un valor de \$5.000.000 (cinco millones de pesos) para adecuación y dotación de la oficina.

Posteriormente a su formulación, los proyectos se socializaron con los representantes de las organizaciones, para su valoración, la realización de ajustes y/o la aprobación final. (Ver Anexo H, lista 5)

Imagen 18. Exposición de proyectos



Fuente: Este estudio

Imagen 19. Intervención líder organización



Fuente: Este estudio

Imagen 20. Aporte líder organización



Fuente: Este estudio

5.5.2 Coodenar. Dentro de las directrices de ASOHOFRUCOL se planteó apoyar logísticamente a aquellas organizaciones del sector hortofrutícola que se encontraran en la capacidad de comenzar ejercicios comerciales diferentes de los tradicionales. Es por esto que, mediante la apertura de convocatorias internas, se pretendió apoyar con implementos que dinamicen la relación vendedor-comprador y por ello lanzo una convocatoria en la que participaron todas aquellas asociaciones que a nivel nacional se encuentran en proceso de fortalecimiento, con el fin de incentivar el compromiso de sus asociados. Es así como se planteó un proyecto, solicitando el apoyo con canastillas para la comercialización de productos hortofrutícolas, sustentándose en la necesidad de estos implementos para el mejoramiento de las labores poscosecha y que el producto pueda ser llevado en mejores condiciones fitosanitarias, en las que no se ocasionen daños

mecánicos que influyan en el deterioro del producto y su pérdida de calidad. El proyecto fue aprobado por un total de 100 canastillas que ya están en disposición de la organización. (Ver Anexo F)

Imagen 21. Entrega canastillas COODENAR **Imagen 22. Productores COODENAR**



Fuente: Este estudio



Fuente: Este estudio

Imagen 23. Entrega oficial



Fuente: Este estudio

Imagen 24. Firma acta de entrega



Fuente: Este estudio

Imagen 25. Carga de canastillas



Fuente: Este estudio

5.6 CAPACITACIÓN A LÍDERES DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR EN MANEJO POS-COSECHA Y PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN

Para esta actividad se dictaron talleres teóricos y prácticos sobre el manejo pos-cosecha y procesos de transformación en cebolla junca y otras hortalizas, se realizaron 3 sesiones por organización. (Ver Anexo G)

5.6.1 Talleres COMUCEB.

5.6.1.1 Sesión teórica. Se llevó a cabo el día 5 de Febrero de 2015 aquí se dieron a conocer las generalidades sobre la importancia de la tecnología pos-cosecha en relación a los procesos que se pueden llevar a cabo en cosecha, recepción, acondicionamiento (limpieza, desinfección y selección), conservación (tipos de empaques), transporte del producto y logística comercial.

Se realizó en la oficina de COMUCEB, en el corregimiento de Buesaquillo, usando diapositivas, mediante las cuales se explicaron las temáticas con la intención de hacer un comparativo de los métodos tradicionales, generando una dinámica de exposición en la que los integrantes aportaron, preguntando y resolviendo sus inquietudes. Todo esto se hizo con dos finalidades: captar su atención y motivar la toma de conciencia sobre los beneficios de comenzar a aplicar estas labores. (Ver Anexo H – Lista 7)

La organización ha tenido diferentes ofertas comerciales en almacenes de cadena del departamento y otros, pero no ha sido posible cumplir con la demanda debido a la falta de logística y al poco conocimiento para la implementación de tecnologías que permitan ingresar a estos mercados.

En conclusión, el trabajo resulta muy satisfactorio para los asistentes, quienes se muestran muy motivados, aún más cuando saben que el proyecto para la construcción de un centro pos-cosecha se encuentra en etapa de aprobación y con muy buenas probabilidades de ser favorecidos. Para finalizar, se concretó una siguiente capacitación tipo práctica, en la que se define evaluar la diferenciación entre los tratamientos tradicionales y los alternativos a implementar.

Imagen 26. Charla manejo pos-cosecha



Fuente: Este estudio

Imagen 27. Preguntas líderes



Fuente: Este estudio

Imagen 28. Explicación temática



Fuente: Este estudio

Imagen 29. Conclusiones



Fuente: Este estudio

5.6.1.2 Sesión práctica. Tuvo lugar el día 27 de Febrero de 2015 en la oficina de COMUCEB en el corregimiento de Buesaquillo y su objetivo fue evidenciar directamente los beneficios de adaptar tecnologías que permitan la conservación de la calidad de su producto. Se evaluaron factores organolépticos, pérdida de peso y el comportamiento de diferentes empaques para la conservación del producto, además de hacer una introducción sobre Buenas Prácticas de Manufactura BPM, enfocándose en las labores de desinfección. (Ver Anexo H – Lista 8) Para todo esto, se establecieron muestras con unas condiciones

determinadas que se referencian a continuación:

Tabla 3. Muestras de análisis cebolla

Muestra	Descripción del tratamiento
Muestra 0	Cebolla sin ninguna adecuación.
Muestra 1	Cebolla limpia entera. Sin refrigerar.
Muestra 2	Cebolla cortada, limpia en bandejas de icopor, cubiertas con papel film.
Muestra 3	Cebolla cortada, limpia en bandejas de icopor, cubiertas con papel film y en refrigeración.
Muestra 4	Cebolla empacada al vacío en bolsas resellables.
Muestra 5	Cebolla limpia, empacada al vacío en bolsas resellables y en refrigeración.
Muestra 6	Cebolla picada, empacada en bolsa resellable.
Muestra 7	Cebolla picada, empacada en bolsa resellable y en refrigeración.

Fuente: Este estudio

La realización de la práctica conto con la participación de tres voluntarios de la organización, a quienes se asesoró y se orientó para retomar los conceptos vistos en la sesión teórica sobre la manipulación de los alimentos, la forma de corte, limpieza, desinfección, etc. En el trascurso de la sesión surgieron diversos aportes de los integrantes de la comunidad respecto a las experiencias vividas constantemente en el tratamiento de su cultivo, se compararon las secuencias de desarrollo de la práctica con las labores tradicionalmente usadas, y se hizo énfasis en las temáticas de limpieza y desinfección de la zona de trabajo, los utensilios y el aseo de los manipuladores.

Una vez preparadas todas las muestras objeto de seguimiento, se delegó a un integrante de la organización como encargado de pesar cada muestra durante los 8 días siguientes, para evaluar el comportamiento presentado en cada tratamiento y así determinar el porcentaje de pérdida de peso y los principales cambios organolépticos de la cebolla.

Imagen 30. Introducción práctica



Fuente: Este estudio

Imagen 31. Lavado de manos



Fuente: Este estudio

Imagen 33. Pesaje cebolla



Fuente: Este estudio

Imagen 32. Desinfección de utensilios



Fuente: Este estudio

Imagen 34. Clasificación cebolla



Fuente: Este estudio

Imagen 35. Preparación de muestras



Fuente: Este estudio

Imagen 36. Limpieza del producto



Fuente: Este estudio

La actividad permitió dar a conocer sencillas técnicas y manejos que pueden implementarse para la comercialización de la cebolla junca; generar un conocimiento sobre qué es pos-cosecha y labores de transformación apropiadas al cultivo de la cebolla y finalmente, hacer un comparativo de las ventajas y desventajas de los métodos utilizados durante la práctica en relación a los tradicionalmente usados.

5.6.1.3 Sesión de análisis y discusión de los resultados. Se hizo una reunión el día 13 de Marzo de 2015 donde se debatieron los resultados obtenidos durante el seguimiento realizado en los 8 días establecidos. (Ver Anexo H – Lista 9) Inicialmente se delegó al integrante de la organización encargado de tomar las muestras, para que comente cómo fue la experiencia y los cambios observados con el paso de los días, en relación a su percepción y sus conocimientos. El observador aseguro, en términos generales, que al 4 día, las muestras que no tenían cadena de frío tuvieron un deterioro muy significativo de calidad, viéndose notorios cambios de coloración y adelgazamiento del tallo, incluso que la Muestra 2 mostró presencia de insectos (moscas), en dicho día. Luego de la intervención, se procedió a analizar los datos obtenidos en los 8 días, de acuerdo con la información de la siguiente hoja:

Tabla 4. Pérdida de peso muestras cebolla

	Día 0 (kg)	Día 1 (kg)	Día 2 (kg)	Día 3 (kg)	Día 4 (kg)	Día 5 (kg)	Día 6 (kg)	Día 7 (kg)	Día 8 (Kg)	kg perdidos	%perdida	
Muestra 0	1,31	1,3	1,28	1,28	1,23	1,21	1,2	1,18	1,15	0,15	11,4503816 8	
Muestra 1	1,13	1,12	1,1	1,06	1,01	0,98	1,21	0,94	0,91	0,21	18,5840708	
Muestra 2	0,52	0,5	0,49	0,49	0,46	insectos				0,04	7,69230769 2	
Muestra 3	0,56	0,55	0,55	0,53	0,52	0,51	0,51	0,5	0,5	0,05	8,92857142 9	
Muestra 4	0,53	0,52	0,5	0,49	0,47	0,47	0,46	0,43	0,41	0,11	20,7547169 8	
Muestra 5	0,52	0,52	0,51	0,51	0,49	0,49	0,4	0,48	0,48	0,04	7,69230769 2	
Muestra 6	0,37	0,32	0,29	0,29	0,29	0,27					0,1	27,0270270 3
Muestra 7	0,34	0,33	0,3	0,29	0,29	0,29	0,28	0,28	0,28	0,05	14,7058823 5	

Fuente: Este estudio

Los resultados obtenidos permitieron observar que la metodología planteada para la práctica, evidencio diferencias significativas frente a las labores tradicionalmente realizadas, esto permitió dar conclusiones con base en la evaluación de cada una de las muestras trabajadas. Con todo lo anterior se quiso lograr que los integrantes de la asociación apropien y hagan conciencia sobre el uso de tecnologías alternativas que les permitan ser más competitivos en los diferentes mercados; además, se pretendió despertar el interés de los asociados por contribuir personalmente en la práctica de algunas de las metodologías explicadas.

5.6.2 Talleres CODENAR.

5.6.2.1 Sesión teórica. Tuvo lugar el día 13 de Febrero de 2015 en la oficina de UDEL, con el objetivo principal de dar a conocer a los productores, generalidades sobre qué es la pos-cosecha y su importancia para la inclusión en nuevos mercados. Se comenzó con la dinámica: “palo palito palo e”, en la que se trató de integrar a los productores para que pierdan el temor y la sesión resulte más activa. Se enfatizó en lo importante que es conocer sus experiencias con los cultivos y las falencias que ellos observaban en sus productos una vez son cosechadas. (Ver Anexo H – Lista 10)

Así se realizó una lluvia de ideas enfocada en los cultivos más representativos para la organización, que son: el brócoli, la coliflor y la cebolla Junca. En relación a las primeras líneas productivas manifiestan problemas con su drástico cambio de coloración, una vez cosechados; para la cebolla hicieron referencia a la delgadez alcanzada con el tiempo en sus tallos y a que hay nacimientos que dan un aspecto desagradable, afectando el precio de venta durante el proceso comercialización.

Con toda la información recolectada y el conocimiento previo de las líneas productivas de su interés, se dio comienzo a la exposición teórica que, por medio de diapositivas, evidencia definiciones, imágenes y resultados de las experiencias de otras organizaciones con la implementación de mejoras en el manejo pos-cosecha de sus cultivos; se enfatiza en qué es la pérdida de peso, las tasas de respiración, los métodos de conservación y las buenas prácticas de manufactura.

El desarrollo de esta actividad permitió despertar el interés de los integrantes por el ejercicio práctico de dichas adecuaciones, que pueden implementarse en sus productos con el fin de que estos tengan mayor vida comercial y sean mejor valorados en los mercados; además se reconoció los aspectos donde se encuentran las falencias que les dificultan realizar comercializaciones directas con almacenes de cadena de la ciudad de Pasto.

Imagen 37. Socialización pos-cosecha



Fuente: Este estudio

Imagen 38. Explicación pos-cosecha



Fuente: Este estudio

Imagen 39. Líderes COODENAR



Fuente: Este estudio

Imagen 40. Resolución de dudas



Fuente: Este estudio

Imagen 41. Exposición de ejemplos



Fuente: Este estudio

Imagen 42. Conclusiones



Fuente: Este estudio

5.6.2.2 Sesión práctica. Tuvo lugar el día 20 de Marzo de 2014 en la oficina de la UDEL, corregimiento de San Fernando, conto con la participación de líderes de la organización COODENAR, con el principal objetivo de hacer un comparativo real de la metodología tradicional manejada por la organización para la comercialización de sus productos frente a la metodología que aplica criterios básicos en manejo pos-cosecha. (Ver Anexo H – Lista 11)

A lo largo de la sesión se instruyó a los miembros de la organización en cada uno de los métodos utilizados, del tal manera que apropien y relacionen lo desarrollado con lo visto durante la sesión teórica, logrando que alcancen un criterio más preciso y sustentado de los procesos; para ello, se hizo el seguimiento a una guía práctica, en la que se plantean diferentes muestras a las cuales se les hizo

seguimiento durante 8 días para observar su comportamiento ante diferentes tratamientos. Las muestras usadas se consignan en la siguiente tabla:

Tabla 5. Muestras de análisis coliflor

Muestra	Condiciones
Muestra 0	Coliflor ambiente.
Muestra 1	Coliflor en bandejas, cubierta con papel film, ambiente.
Muestra 2	Coliflor en bandejas, cubierta con papel film, refrigerado.
Muestra 3	Coliflor en bolsa resellable, ambiente.
Muestra 4	Coliflor en bolsa resellable, refrigerado.
Muestra 5	Coliflor escaldado, empaque al vacío, congelado.
Muestra 6	Coliflor escaldado, congelado.

Fuente: Este estudio

Al iniciar la actividad de seguimiento, se hizo énfasis en la limpieza y desinfección del lugar de trabajo donde se manipulan los alimentos, el lavado de manos y la asepsia en todos los procesos que se realizan. Se insistió en la importancia de la dotación mínima necesaria para el trabajo con alimentos, tal como: bata, tapabocas y cofia, además de evitar el uso de maquillaje, aretes o accesorios que puedan perjudicar la calidad del producto final; posteriormente se procedió a la preparación de cada muestra, de acuerdo a lo planteado en la guía, motivando la intervención de los participantes de la sesión.

Imagen 43. Limpieza y desinfección



Fuente: Este estudio

Imagen 44. Recepción coliflor



Fuente: Este estudio

Imagen 45. Selección y clasificación



Fuente: Este estudio

Imagen 46. Proceso empacado al vacío



Fuente: Este estudio

Imagen 47. Preparación de muestras



Fuente: Este estudio

Imagen 48. Conclusiones de la práctica



Fuente: Este estudio

Una vez preparadas todas las muestras, se delegó a una persona de la organización para que realice un registro del peso de cada una, durante los 8 días siguientes, con el propósito de poder identificar las variaciones de los diferentes métodos utilizados y así gracias a la observación directa de los cambios, les permitiese sacar sus propias conclusiones, evaluar el impacto que tendría apropiar estas tecnologías a su cadena comercial y finalmente compartir sus percepciones en el desarrollo de la sesión de análisis de resultados.

5.6.2.3 Sesión de análisis de resultados. La reunión tuvo lugar el día 3 de Abril de 2015 con líderes de la organización, en la oficina de UDEL, en el corregimiento de San Fernando, con el objetivo de debatir acerca de los resultados obtenidos en la realización de la práctica. (Ver Anexo H – Lista 12) Para empezar, se dio la palabra al encargado de hacer el seguimiento durante los 8 días, quien cuenta su

experiencia y los cambios palpables ocurridos en las muestras descritas en la tabla 5.

Comento que la coliflor mejor preservada es la que se empacó de acuerdo a la nueva metodología, porque no aparecen manchas negras en el producto y el color se conserva de mejor manera; además, el peso perdido es muy poco. En cambio, las muestras que normalmente se trabajan o que tradicionalmente se entregan a intermediarios tuvieron cambios muy drásticos después del día 4, observándose un gran deterioro en la consistencia del producto.

A continuación, se observaron los datos numéricos obtenidos y se calcula el porcentaje de pérdida de peso para cada muestra, los resultados se relacionan en la siguiente tabla:

Tabla 6. Pérdida de peso muestras coliflor

	Día 0 (gr)	Día 1 (gr)	Día 2 (gr)	Día 3 (gr)	Día 4 (gr)	Día 5 (gr)	Día 6 (gr)	Día 7 (gr)	Día 8 (gr)	gr perdidos	%perdida
Muestra 0	1200	1160	1100	1093	996	992	982	971	962	238	19,833333
Muestra 1	500	495	491	483	481	478	476	472	460	40	8
Muestra 2	500	500	498	493	491	488	486	485	483	17	3,4
Muestra 3	500	498	497	491	486	482	477	471	468	32	6,4
Muestra 4	500	500	499	497	497	494	491	488	488	12	2,4
Muestra 5	500	500	500	500	500	500	500	500	500	0	0
Muestra 6	500	500	500	500	499	499	498	498	497	3	0,6

Fuente: Este estudio

A partir de estos datos, los productores líderes de la organización concluyeron que es posible mejorar las condiciones de comercialización del producto con técnicas sencillas, que pueden empezar a aplicarse desde su organización, para lograr una comercialización directa y no dar su producto a intermediarios que se encarguen de hacer estas labores y se lleven la mejor parte de las ganancias.

Para empezar, se determinó un porcentaje de sus productos, con los cuales se llevará a cabo el proceso de selección, limpieza y empacado, para realizar ejercicios comerciales locales. Al día de hoy, han logrado destinar gran porcentaje de su producción para la venta directa a almacenes de cadena, mejorando las condiciones de comercialización, gracias a la implementación de nuevas técnicas de conservación y a una logística comercial optimizada por el uso de canastillas para la distribución.

5.7 ELABORACIÓN DE LA PLATAFORMA ESTRATÉGICA DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR

El objetivo de realizar la plataforma estratégica fue resaltar en las organizaciones su objeto, propósito o razón de ser, entendiéndolo como un punto de referencia en la consolidación de su identidad. Además que la plataforma es el medio que le permite informar qué es lo que hace la organización, qué la diferencia de las demás, hacia dónde se dirige y cuáles son sus objetivos a corto y largo plazo.

Para darle forma a estas plataformas, se hizo una reunión con líderes de las organizaciones durante los meses de Marzo y Abril de 2015, quienes se encargan de aportar la información necesaria con respecto a la organización que representan: ¿Quiénes son?, ¿Qué ofrecen?, ¿Qué esperan?, etc. Se les instruyo en el entendimiento de la plataforma estratégica como una guía para la toma de decisiones y la ejecución de acciones por parte de todos los miembros de la organización, constituyéndose en fuente de inspiración y motivación, para darle identidad a la cooperativa y ayudar a proyectar una imagen positiva y creciente en un lapso de tiempo.

Fue preciso aclarar qué es misión y visión, para luego sugerir una lluvia de ideas que permito la participación de todos, identificando y complementando los aportes con el fin de llegar a una idea en la que se resuman, organicen y apropien las sugerencias brindadas. De toda esta dinámica se logran consolidar las siguientes propuestas para cada organización.

5.7.1 Plataforma estratégica COMUCEB:

5.7.1.1 Misión. COMUCEB es una cooperativa de productores agropecuarios del corregimiento de Buesaquillo, municipio de Pasto – Nariño, dedicados a la producción y comercialización de cebolla junca en fresco, caracterizada por su tamaño, textura, color, olor y sabor, que la hacen de excelente calidad y de posicionamiento en el mercado regional. Generamos empleo, arraigo y sentido de pertenencia al campo, en pro de aumentar los ingresos y mejorar la calidad de vida de sus asociados y la comunidad en general, contribuyendo al desarrollo regional sostenible y amigable con el medio ambiente.

5.7.1.2 Visión. En el 2018 COMUCEB será una cooperativa competitiva y posicionada en los mercados nacionales, regionales y locales, con la producción, transformación y comercialización de la cebolla junca en diferentes presentaciones tales como: en fresco, cebolla limpia en bandejas y empacada al vacío, respondiendo a las demandas del mercado. Brindando un servicio eficiente y oportuno, comprometido con la calidad de vida y el continuo desarrollo de la región

y el medio ambiente. (Ver Anexo H – lista 9)

5.7.2 Plataforma estratégica COODENAR:

5.7.2.1 Misión. Somos una cooperativa sostenible de pequeños productores agrícolas del corregimiento de San Fernando con enfoque empresarial, que presta servicios de comercialización, ofertando al mercado productos de calidad obtenidos gracias a las óptimas condiciones agroclimáticas y de suelos. Tenemos como fin satisfacer las necesidades de nuestros socios, a través de mejores alternativas de mercado y la prestación de servicios de apoyo relacionados con la comercialización. Brindamos a nuestros clientes una atención responsable en el cumplimiento de compromisos adquiridos. Además, asumimos el compromiso con la protección del medio ambiente.

5.7.2.2 Visión. Seguir siendo una cooperativa comprometida con el mejoramiento de los procesos productivos y la calidad de nuestros productos de manera permanente, para garantizar a nuestros clientes la mejor calidad, además de comprometernos incondicionalmente con el beneficio de nuestros socios en la incursión de nuevos mercados locales y nacionales. Para el año 2020 haber logrado el posicionamiento de nuestra cooperativa en distintos almacenes de cadena, ofreciendo productos de alta calidad. (Ver Anexo H – lista 13)

6. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Además de las actividades descritas anteriormente para el cumplimiento concreto de los objetivos planteados, se tuvo la oportunidad de contribuir con otras organizaciones de productores del sector hortofrutícola, enfocadas en la línea de hortalizas, para el desarrollo de un proyecto de producción limpia en cooperación con la Corporación Autónoma Regional de Nariño – CORPONARIÑO y asociación para el desarrollo agrícola ASODEAGRO en el marco del proyecto “Piloto de producción más limpia con productores del sector hortofrutícola en el municipio de Pasto”, durante parte del mes de Octubre y Noviembre de 2014.

En este contexto, se contribuyó con la recolección de información de los beneficiarios del proyecto, también se apoyó en las escuelas de campo, la entrega de materiales y la dotación a los productores del corregimiento de Gualmatán. Todas las actividades tuvieron lugar en fincas de los beneficiarios en donde, con el acompañamiento de asesores de las entidades encargadas del planteamiento y ejecución del proyecto, se realizó la orientación necesaria para capacitar a los productores en el manejo de producción limpia.

Imagen 49. Visita fincas Gualmatán



Fuente: Este estudio

Imagen 50. Visita cultivos



Fuente: Este estudio

Imagen 51. Entrega matracas



Fuente: Este estudio

Imagen 52. Profesional ASODEAGRO



Fuente: Este estudio

Por otra parte, el día 07 de Noviembre de 2015 se dictó una charla sobre manejo pos-cosecha a productoras del corregimiento de Genoy, pertenecientes a la organización Nuevo Renacer que es una organización de mujeres líderes en la producción de hortalizas. La charla se realizó con el fin de dar a conocer algo sobre qué es pos-cosecha, para qué sirve y cuáles son sus beneficios; la reunión tuvo lugar en casa de una líder de la organización, ubicada en corregimiento de Genoy, cuento con palabras de introducción del coordinador departamental de ASOHOFRUCOL y la presencia de acompañantes socioempresariales, quienes explicaron la importancia de traer este tipo de temáticas a conocimiento de los productores, además se hizo una dinámica a fin de que los integrantes de la organización entren en confianza. Posteriormente, con la ayuda de diapositivas se procedió a explicar acerca de la tecnología pos-cosecha y, finalmente, se les entrega una cartilla en la que se consignaron los principales objetivos y usos de dicha tecnología.

Imagen 53. Introducción coordinador departamental ASOHOFrucol



Fuente: Este estudio

Imagen 54. Charla pos-cosecha



Fuente: Este estudio

Imagen 55. Dinámica Licuadora



Fuente: Este estudio

Imagen 56. Líderes asociación



Fuente: Este estudio

Imagen 57. Conclusiones temáticas



Fuente: Este estudio

7. DIFICULTADES DETECTADAS

Durante el desarrollo de la pasantía se identificó algunos inconvenientes que repercutían en el desarrollo de las actividades planteadas, entre los más frecuentes cabe mencionar:

- La inasistencia de integrantes de las asociaciones a las reuniones y capacitaciones acordadas.
- Dificultades con los horarios para realizar las reuniones: muchos de los integrantes diferían en ello, hecho que posteriormente ocasionaba la cancelación, con frecuencia a última hora, de los talleres planteados.
- En ciertas ocasiones, los integrantes no colaboraban con los implementos solicitados para la realización de la práctica, retrasando su normal desarrollo; en otros casos, no era posible evidenciar la importancia de lo que fue pedido (tapabocas, bata, cofia).

A pesar de lo mencionado, se contó con grupos dinámicos con los que se podía adaptar los diferentes talleres y prácticas de la mejor manera, acoplándose a los espacios disponibles y encontrando, de una u otra forma, horarios en que la mayoría de los llamados pudieran asistir.

CONCLUSIONES

Se detectaron las debilidades de las organizaciones COMUCEB y COODENAR a las cuales se orientó satisfactoriamente durante la ejecución del plan de fortalecimiento, contribuyendo al progreso en las líneas de acción económica - financiera y desarrollo humano.

Se logró la consecución de recursos que permiten fortalecer las organizaciones económicamente, mejorando sus aspectos logísticos e imagen, permitiéndoles mostrar un perfil más competitivo frente a la apertura de nuevos mercados.

Se consiguió capacitar a líderes de las organizaciones en temáticas pos-cosecha y procesos de transformación, a fin de que sirvan como interlocutores con sus organizaciones, además se despertó interés y se hizo énfasis en la importancia de apropiar estas temáticas en todos los futuros procesos de consolidación que lleven a cabo como cooperativa.

Se realizó una síntesis del objetivo y trabajo que cumplen como cooperativas del sector hortofrutícola y se hizo una proyección de crecimiento en un tiempo estimado que servirá como evaluador de las gestiones que sigan realizando.

RECOMENDACIONES

ASOHOFRUCOL debe mejorar los medios de difusión de las convocatorias a las que puedan aplicar organizaciones del sector hortofrutícola

Los productores deben adaptarse a los cambios y tendencias actuales, teniendo como un punto crucial conseguir que las nuevas generaciones se apropien y entiendan que la importancia del trabajo de la tierra y que es un medio muy prospero para el desarrollo y mejora de su calidad de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ASOHOFrucOL. «Estatutos de la Asociación Hortifrutícola de Colombia.» 2009. <http://www.asohofrucol.com.co/archivos/Estatutos.pdf> (último acceso: 2014).

—. *Información gremial Asociación Hortifrutícola de Colombia.* 2012b. <http://www.asohofrucol.com.co> (último acceso: 2014).

—. «Plan Nacional de Fomento Hortifrutícola.» 2012a. http://www.asohofrucol.com.co/archivos/biblioteca/biblioteca_204_Dr.%20Alvaro%20Ernesto%20Palacio%20Pelaez.pdf (último acceso: 2014).

BARIBBI, Aimó, y PIET Spijkers. *Campesinos, tierra y desarrollo rural - Reflexiones desde la experiencia del Tercer Laboratorio de Paz.* Bogotá: Comisión Europea, 2011.

BURBANO BOLAÑOS, M., M. ORTEGA VILLOTA, S. CHAMORRO PEÑA, y S. VALLEJO QUIROZ. *Cultura organizativa para el desarrollo integral del municipio de Pasto. Corregimiento de Genoy.* Pasto: Universidad de Nariño - CEDRE, 2001.

DELGADO, Raúl. *Curso de capacitación sobre Fortalecimiento Organizacional de Pequeños Productores Campesinos.* Cochabamba: Fundación para la promoción e investigación de productos andinos (PROINPA), 2005.

HERRERA GONZÁLEZ, Rafael, y GUTIÉRREZ GUTIÉRREZ, J. «Conocimiento, innovación y desarrollo empresarial.» 2011. <http://catedrainnovacion.ucr.ac.cr/librocid.pdf> (último acceso: 2014).

IICA. «Organización y fortalecimiento organizacional de productores rurales del proyecto MAG/PRODERT.» 2005. <http://repiica.iica.int/DOCS/B0370E/B0370E.PDF> (último acceso: 2014).

MADR. *Convocatorias Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.* 2014. <https://www.minagricultura.gov.co/convocatorias/Paginas/Convocatorias.aspx> (último acceso: 8 de Octubre de 2014).

MALAVÉ RODRÍGUEZ, Florentino. *Lecturas sobre competitividad, empresa y educación gerencial.* Santa Fe de Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, 1999.

PEÑA CUEVAS, Osmar Gregorio. *Informe de pasantías en informática realizado en la unidad de apoyo estratégico (UAE) de la Corporación Parque Tecnológico Mérida.* Mérida: Ministerio del Poder Popular para la Educación, 2009.

ROSSO, Alberto. *Gestión empresarial, situación actual y desafíos para Uruguay*. Quito: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura ICCA, 2004.

SCHVARSTEIN, Leonardo. *La inteligencia social de las organizaciones: Desarrollando las competencias necesarias para el ejercicio efectivo de la responsabilidad social*. Buenos Aires: Paidós Ibérica, 2003.

VALLE NIEBUHR, Ricardo. «Fortalecimiento organizacional.» *LEISA Revista de agroecología*, 2012: 9-11.

VEGAS RODRÍGUEZ, Juan Carlos. *Proyecto de Cooperación UE-PERÚ/PENX*. Perú: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2008.

VICENTE MOLINA, Azucena, MAITE RUIZ, Roqueñi, UNAI TAMAYO, Orbegozo, y ADELA BALDERAS Cejudo. *Compatibilidad entre responsabilidad social corporativa y competitividad: Estado de la cuestión en el ámbito internacional*. Bilbao: Universidad del País Vasco - Instituto de Economía Aplicada a la Empresa, 2004.

ANEXOS

ANEXO A. ENCUESTA APLICADA Y PUNTAJE ÍNDICE DE COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES – ICO COMUCEB

COMUCEB	Diligencie solo la columna de este color. El formato calcula el puntaje obtenido
----------------	---

PUNTAJE OBTENIDO (100)	40	Democracia (20)	18	Servicios (35)	4
Económica y financiera (15)	8	Gerencia, 67dmón.. Y gestión (20)	6	Dllo humano (10)	4

TEMA	CATEGORÍAS	INDICADORES	OPCIONES DE RESPUESTA	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido	
Manejo Democrático y participativo	Junta Administradora	Conformación	Completa	1	1	
			Incompleta	0	0	
		Frecuencia de reuniones	De acuerdo con los estatutos	0	0	
			Esporádicamente	1	0	
			No se reúne	0	0	
		Actas y registros	Llevar actas	1	1	
	No llevan		0	0		
	Subtotal Puntaje Junta Administradora máximo					2
	Funcionamiento Asambleas	Frecuencia de reuniones	Por lo menos 2 veces al año	1	1	
			Menos de dos veces al año	0	0	
			No se reúne	0	0	
		No. De socios asistentes	Mas del 50%	1	1	
			Menos del 50%	0	0	
		Actas y registros	Si	1	1	
		No	0	0		
	Subtotal Puntaje Funcionamiento Asambleas máximo					3
	Participación	Conocimiento de estatutos	Mas de la mitad	0	0	
			Menos de la mitad	1	1	
			Ninguno	0	0	
		Comités conformados	Mas de 3	0	0	
Menos de 3			1	1		
Ninguno			0	0		

		Comunicación	Órgano de difusión propio	1	1		
			No usan ninguno	0	0		
	Subtotal Puntaje Participación máximo					3	
	Base social	Planeación participativa		Con representantes o socios	1	4	
				La Junta Directiva	0	0	
				Gerente	0	0	
		Toma de decisiones			Con representantes o socios	1	3
					La Junta Directiva	0	0
					Gerente	0	0
		Información sobre decisiones			Socios	1	3
					Junta Directiva	0	0
					Gerente	0	0
	Subtotal Puntaje Base Social máximo					10	
SUBTOTAL DE MANEJO DEMOCRÁTICO Y PARTICIPATIVO					18		

TEMA	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido	
Situación económica y financiera	Patrimonio de la asociación	Sede	Propia y/o Comodato	0	0	
			En Arriendo	0	0	
			No tiene	1	0	
		Muebles y equipos (Mayoría)	Propia y/o Comodato	0	0	
			En Arriendo	0	0	
			No tiene	1	0	
	Otros bienes	Tiene	0	0		
		No tiene	1	0		
	Subtotal Puntaje Patrimonio de la asociación máximo					0
	Capital de trabajo	Fuentes de recursos		Solo recursos propios	1	4
				Solo recursos propios y externos	0	0
Solo recursos externos				0	0	
No tiene				1	0	

	Comportamiento de los recursos	Creciente	1	4
		Constante	0	0
		Decreciente	0	0
	Subtotal Puntaje Capital de trabajo de la asociación máximo			
SUBTOTAL SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA				8

TEMA	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido
Capacidad gerencial, administrativa y de gestión	Gerencia	Plan de acción	Tiene	0	0
			No tiene	1	0
		Mecanismo de evaluación de la gestión	Si evalúa	0	0
			No evalúa	1	0
		Plan de negocios	Tiene	0	0
			no tiene	1	0
		Recursos humanos contratados	Tiene	0	0
			No tiene	1	0
		Manejo de computadores	Mas de uno	1	2
			Solo uno	0	0
	Ninguno		0	0	
	Subtotal Puntaje Gerencia de la asociación máximo				2
	Administración	Inforrmes financieros y contables	Llevan informes	1	2
			No los llevan	0	0
		Cuenta bancaria	Si	0	0
			No	1	0
		Obligaciones tributarias al día	Si	1	1
			No	0	0
		Pérdidas y Ganancias	Creciente	0	0
			Estable	1	1
			No tiene o Decreciente	0	0
		Órganos de control	Si	0	0
	No		1	0	
	Subtotal Puntaje Gerencia de la asociación máximo				4
	Gestión	Gestión en los últimos tres años	Sí	0	0
			No	1	0
		Proyectos aprobados	Uno o mas	0	0
Ninguno			1	0	
Relación con otras organizaciones		Con mas de una organización	0	0	
		Con solo una	0	0	

		Con ninguna	1	0
	Suscripción de contratos con entidades públicas o privadas	Mas de un contrato	0	0
		Solo un contrato	0	0
		Ningún contrato	1	0
	Subtotal Puntaje Gestión de la asociación máximo			0
	SUBTOTAL SITUACIÓN GERENCIAL, ADMINISTRATIVA Y DE GESTIÓN			6

	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido	
Servicios ofrecidos a los asociados o a la comunidad o a terceros	Servicios financieros, comerciales	Financieros	Mas de dos modalidades	0	0	
			Una sola modalidad	0	0	
			No tiene	1	0	
		Comerciales	Mas de una modalidad	0	0	
			Tiene una	0	0	
			No tiene	1	0	
		Subtotal Puntaje s. financieros y comerciales máximo				0
		Servicio de Capacitación y Asistencia Técnica	De información	Si tiene mas de un servicio	0	0
				Si tiene solo uno	1	1
				No tiene	0	0
	De formación de productores		Si tiene mas de un servicio	0	0	
			Si tiene solo uno	0	0	
			No presta	1	0	
	De formación y actualización de técnicos		Si tiene mas de un servicio	0	0	
			Si tiene solo uno	0	0	
			No tiene	1	0	
	Servicios técnicos en predios a los socios		Si tiene mas de uno	0	0	
			Si tiene solo uno	1	1	
			No tiene	0	0	
	Recomendaciones para el manejo del cultivo		Si tiene mas de un servicio	0	0	
			Si tiene solo uno	1	1	
			No tiene	0	0	
	Visitas de asistencia técnica a los cultivos		Si tiene mas de uno	0	0	
			Si tiene solo uno	1	1	

		Seguimiento a productores atendidos	No presta	0	0	
			Si tiene	0	0	
			No hace	1	0	
		Subtotal Puntaje s. capacitación y asistencia técnica				4
	Otros servicios	Servicios sociales	Si tiene mas de uno	0	0	
			Si tiene solo uno	0	0	
			No presta	1	0	
	Subtotal Puntaje s. otros servicios				0	
SUBTOTAL SERVICIOS A SOCIOS Y A LA COMUNIDAD					4	

TEMA	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido
Habilidades y capacidades en el desarrollo humano	Capacitación y sensibilización	Capacitación recibida	Mas de dos capacitaciones	0	0
			Solo una	0	0
			Ninguna	0	0
	Dinámicas de cooperación y conflicto	Relación con la comunidad	Cooperación	0	0
			Conflicto o no tiene	1	0
		Relaciones internas de la asociación	Cooperación	1	1
			Conflicto	0	0
		Relación con el estado	Cooperación	0	0
			Conflicto en resolución	1	1
			Conflicto no resuelto	0	0
	Equidad de género	Participación y toma de decisiones	Hombres y mujeres en Cargos de Decisión	1	2
			Mujeres solo como socias	0	0
			No participan	0	0
		Programas dirigidos a las familias y/o a las mujeres	Si tienen	0	0
No tienen			1	0	
SUBTOTAL HABILIDADES Y CAPACIDADES EN EL DESARROLLO HUMANO					4
TOTAL PUNTUACIÓN MÁXIMA TOTAL ICO					40

ANEXO B. ENCUESTA APLICADA Y PUNTAJE ÍNDICE DE COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES – ICO COODENAR

COODENAR	Diligencie solo la columna de este color. El formato calcula el puntaje obtenido
----------	---

PUNTAJE OBTENIDO (100)	44	Democracia (20)	18	Servicios (35)	1
Económica y financiera (15)	8	Gerencia, 72dmón.. Y gestión (20)	9	Dllo humano (10)	8

TEMA	CATEGORÍAS	INDICADORES	OPCIONES DE RESPUESTA	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido	
Manejo Democrático y participativo	Junta Administradora	Conformación	Completa	1	1	
			Incompleta	0	0	
		Frecuencia de reuniones	De acuerdo con los estatutos	1	1	
			Esporádicamente	0	0	
			No se reúne	0	0	
		Actas y registros	Llevar actas	1	1	
	No llevan		0	0		
	Subtotal Puntaje Junta Administradora máximo					3
	Funcionamiento Asambleas	Frecuencia de reuniones	Por lo menos 2 veces al año	1	1	
			Menos de dos veces al año	0	0	
			No se reúne	0	0	
No. De socios		Mas del 50%	1	1		

	asistentes	Menos del 50%	0	0
	Actas y registros	Si	0	0
		No	1	0
Subtotal Puntaje Funcionamiento Asambleas máximo				2
Participación	Conocimiento de estatutos	Mas de la mitad	1	2
		Menos de la mitad	0	0
		Ninguno	0	0
	Comités conformados	Mas de 3	1	1
		Menos de 3	0	0
		Ninguno	0	0
	Comunicación	Órgano de difusión propio	1	1
No usan ninguno		0	0	
Subtotal Puntaje Participación máximo				4
Base social	Planeación participativa	Con representantes o socios	1	4
		La Junta Directiva	0	0
		Gerente	0	0
	Toma de decisiones	Con representantes o socios	1	3
		La Junta Directiva	0	0
		Gerente	0	0
	Información sobre decisiones	Socios	0	0
		Junta Directiva	1	2
		Gerente	0	0
Subtotal Puntaje Base Social máximo				9
SUBTOTAL DE MANEJO DEMOCRÁTICO Y PARTICIPATIVO				18

TEMA	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido	
Situación económica y financiera	Patrimonio de la asociación	Sede	Propia y/o Comodato		0	
			En Arriendo	0	0	
			No tiene	1	0	
		Muebles y equipos (Mayoría)	Propia y/o Comodato	0	0	
			En Arriendo	0	0	
			No tiene	0	0	
		Otros bienes	Tiene	0	0	
			No tiene	1	0	
		Subtotal Puntaje Patrimonio de la asociación máximo				
	Capital de trabajo	Fuentes de recursos	Solo recursos propios	1	4	
			Solo recursos propios y externos	0	0	
			Solo recursos extrenos	0	0	
			No tiene	0	0	
		Comportamiento de los recursos	Creciente	1	4	
			Constante	0	0	
			Decreciente	0	0	
	Subtotal Puntaje Capital de trabajo de la asociación máximo					8
SUBTOTAL SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA					8	

TEMA	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido
Capacidad gerencial,	Gerencia	Plan de acción	Tiene	0	0
			No tiene	1	0

administrativa y de gestión		Mecanismo de evaluación de la gestión	Si evalúa	0	0	
			No evalúa	1	0	
		Plan de negocios	Tiene	0	0	
			no tiene	1	0	
		Recursos humanos contratados	Tiene	0	0	
			No tiene	1	0	
		Manejo de computadores	Mas de uno	1	2	
			Solo uno	0	0	
			Ninguno	0	0	
		Subtotal Puntaje Gerencia de la asociación máximo				2
		Administración	Informes financieros y contables	Llevar informes	0	0
				No los llevan	1	0
			Cuenta bancaria	Si	0	0
				No	1	0
			Obligaciones tributarias al día	Si	1	1
				No	0	0
			Pérdidas y Ganancias	Creciente	1	2
				Estable	0	0
				No tiene o Decreciente	0	0
			Órganos de control	Si	1	1
		No		0	0	
		Subtotal Puntaje Gerencia de la asociación máximo				4
		Gestión	Gestión en los últimos tres años	Sí	1	1
				No	0	0
			Proyectos aprobados	Uno o mas	1	1
				Ninguno	0	0
			Relación con otras organizaciones	Con mas de una organización	0	0
	Con solo una			1	1	
	Con ninguna			1	0	
	Suscripción de	Mas de un	0	0		

	contratos con entidades públicas o privadas	contrato		
		Solo un contrato	0	0
		Ningún contrato	1	0
		Subtotal Puntaje Gestión de la asociación máximo		3
SUBTOTAL SITUACIÓN GERENCIAL, ADMINISTRATIVA Y DE GESTIÓN				9

	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido
Servicios ofrecidos a los asociados o a la comunidad o a terceros	Servicios financieros, comerciales	Financieros	Mas de dos modalidades	0	0
			Una sola modalidad	0	0
			No tiene	1	0
		Comerciales	Mas de una modalidad	0	0
			Tiene una	0	0
			No tiene	1	0
			Subtotal Puntaje s. financieros y comerciales máximo		0
	Servicio de Capacitación y Asistencia Técnica	De información	Si tiene mas de un servicio	0	0
			Si tiene solo uno	1	1
			No tiene	0	0
		De formación de productores	Si tiene mas de un servicio	0	0
			Si tiene solo uno	0	0
			No presta	1	0
		De formación y actualización de técnicos	Si tiene mas de un servicio	0	0
			Si tiene solo uno	0	0
			No tiene	1	0
		Servicios técnicos en predios a los	Si tiene mas de uno	0	0

	socios	Si tiene solo uno	0	0	
		No tiene	1	0	
	Recomendaciones para el manejo del cultivo	Si tiene mas de un servicio	0	0	
		Si tiene solo uno	0	0	
	Visitas de asistencia técnica a los cultivos	No tiene	1	0	
		Si tiene mas de uno	0	0	
		Si tiene solo uno	0	0	
	Seguimiento a productores atendidos	No presta	1	0	
		Si tiene	0	0	
		No hace	1	0	
	Subtotal Puntaje s. capacitación y asistencia técnica				1
	Otros servicios	Servicios sociales	Si tiene mas de uno	0	0
			Si tiene solo uno	0	0
			No presta	1	0
Subtotal Puntaje s. otros servicios				0	
SUBTOTAL SERVICIOS A SOCIOS Y A LA COMUNIDAD				1	

TEMA	SUBTEMA	INDICADOR	VALORES	Calificación de la respuesta	Puntaje obtenido	
Habilidades y capacidades en el desarrollo humano	Capacitación y sensibilización	Capacitación recibida	Mas de dos capacitaciones	1	2	
			Solo una	0	0	
			Ninguna	0	0	
	Dinámicas de cooperación y conflicto	Relación con la comunidad	Cooperación	Cooperación	1	2
				Conflicto o no tiene	0	0
		Relaciones internas de la asociación	Cooperación	Cooperación	1	1
				Conflicto	0	0
Relación con el	Cooperación	0	0			

		estado	Conflicto en resolución	1	1
			Conflicto no resuelto	0	0
	Equidad de género	Participación y toma de decisiones	Hombres y mujeres en de Cargos Decisión	1	2
			Mujeres solo como socias	0	0
			No participan	0	0
		Programas dirigidos a las familias y/o a las mujeres	Si tienen	0	0
	No tienen		1	0	
	SUBTOTAL HABILIDADES Y CAPACIDADES EN EL DESARROLLO HUMANO				

TOTAL PUNTUACIÓN MÁXIMA TOTAL ICO		44
--	--	-----------

**ANEXO C. PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL
COMUCEB
2014**

PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL



COOPERATIVA
MULTIACTIVA DE
PRODUCTORES DE
CEBOLLA DE
BUESAQUILLO COMUCEB
*MUNICIPIO DE PASTO LIANZA
BUESAQUILLO*

INTRODUCCIÓN

Partiendo de los procesos de Globalización e Internacionalización que enfrentan las Economías de los Países a Nivel Mundial, surgen como retos implementar mecanismos de Cooperación entre las Empresas y Organizaciones de los Sectores Públicos y Privados, que permitan su incursión en las dinámicas y exigencias de los Mercados en términos de calidad, eficiencia, competitividad y productividad teniendo en cuenta los diferentes adelantos en la Ciencia y la Investigación, que exigen satisfacer las necesidades de las comunidades urbanas y rurales.

Los trabajos asociativos y colectivos se caracterizan por la adhesión voluntaria de sus miembros con objetivos y metas en común buscando mejorar las condiciones y calidad de vida de los Asociados. La legislación Colombiana respalda en la Constitución de 1991 los proceso asociativos así como en las leyes 454 de 1998, ley 863 de 2003, decreto 2880 de 2004, brindando las garantías y beneficios a las Organizaciones de Carácter Privado sin Animo de Lucro.

ASOHOFrucol responde a los intereses de productores asociados del subsector hortofrutícola ante los diversos actores y agentes, públicos y privados, en el ámbito nacional e internacional, mediante la formulación e implementación de políticas públicas, planes nacionales, programas y proyectos, así como la cabal y eficiente administración del Fondo Nacional de Fomento Hortofrutícola y la prestación de servicios tendientes a contribuir al desarrollo integral de los productores y del subsector en su conjunto.

Las organizaciones de representatividad gremial según el Banco Mundial (2001): “Son o quieren ser estructuras de intermediación entre los productores rurales y las demás partes que intervienen en su entorno Económico, Institucional y Político”. Es así que la Asociación Hortofrutícola de Colombia ASOHOFrucol como actual Administradora del F.N.F.H a través del recaudo de la cuota de Fomento Parafiscal busca beneficiar a los grupos de productores asociativos de frutas, hortalizas, papa y hierbas aromáticas con la formulación, implementación

, ejecución y acompañamiento de Planes, Programas y Proyectos con recursos del Sector Público, Privado y de Cooperación Internacional, que contribuyan a la Generación de Ingresos, mejorar Condiciones de Vida, fortalecer el Desarrollo en el campo y contribuir a incrementar los niveles de bienestar del productor en torno a condiciones favorables con el Medio Ambiente.

3

De esta manera uno de los componentes a realizar con las Organizaciones de Base consiste en Fortalecer su Estructura Organizacional mejorando los componentes Financiero, Administrativo, de Gestión, Comercialización, Servicios, Participación Democrática y Desarrollo Humano.

Los Planes de Fortalecimiento a implementar con las Organizaciones permiten la formulación de Estrategias enfocadas a propiciar escenarios para la consecución del logro de sus objetivos y metas, de acuerdo a la misión y visión planteadas, a corto, largo y mediano plazo contribuyendo al crecimiento y desarrollo de sus asociados.

Para este propósito ASOHOFRUCOL realiza el acompañamiento socio empresarial a la Cooperativa Multiactiva de productores de Cebolla de Buesaquillo COMUCEB ubicada en el Departamento de Nariño Municipio de Pasto Corregimiento de Buesaquillo, para la Formulación e Implementación del Plan de Fortalecimiento.

Para el presente estudio se utiliza la Metodología I.C.O Índice de Competencia Organizacional como herramienta de Diagnóstico Situacional, acompañada de la Observación Directa, Análisis DOFA, Metodología de Escuelas de Campo ECAS y Planes de Acción donde se identifican las actividades, metas, indicadores y tiempos, y como ejes transversales las diferentes evaluaciones respectivas para reorientar y direccionar o modificar las estrategias propuestas que no estén siendo encaminadas a los Objetivos Generales de la Organización.

ANTECEDENTES

RESEÑA HISTORICA

Datos Generales

Nombre: Buesaquillo (Pájaro que canta al filo del alba).

Fecha de creación: 8 de Diciembre de 1996.

Patrono: Señor de la Buena Muerte cuya fiesta se celebra los días de la segunda semana del mes de Mayo. San Francisco cuya fiesta se celebra los días 10 y 11 de octubre.

Ubicación: Margen izquierdo de la vía Oriente.

Temperatura: 11° centígrados.

Tradiciones Gastronómicas: Cuy, Mazamorra, Mazorca con queso, Chicha, Dulce de calabaza.

Sitios de interés: Capilla de Pejendino, Capilla de Cujacal, Cerro de Tacines.

Juegos Tradicionales: Chaza y Sapo.

Economía: Agricultura.

Número de Habitantes: 12.500

Transporte: Ruta C5

“La vereda Buesaquillo pasó a ser corregimiento mediante acuerdo N° 052 del Honorable Consejo Municipal de Pasto en Diciembre 8 de 1996”.



Localización

El Corregimiento de Buesaquillo, se encuentra ubicado en el Departamento de Nariño al sur del País a 4 Km de la ciudad de Pasto, ubicado al margen izquierdo de la vía a oriente su temperatura es de 11°C, su altura es de 2800 m.s.n.m.

Los límites de este corregimiento son: por el norte con la vereda Cujacal, por el sur con el barrio La Estrella, por el oriente con el corregimiento de La Laguna y San Fernando.

Buesaquillo al igual que la mayoría de los poblados del Valle de Atríz, fue parte de los asentamientos indígenas Quillacingas descendientes de los Incas, que fueron sus primeros opresores.

Después del descubrimiento de América por los españoles, todos los asentamientos indígenas, fueron convertidos en Encomiendas, de conquistadores y encomenderos al servicio del Rey de España, en el tiempo de la colonia.

Sobre su nombre, algunos historiadores dicen que es vocablo quechua o Kansa, otros sostienen que Buesaquillo es un “pájaro que canta a filo del alba”. Cuenta con gran abundancia de recursos hídricos, tanto que sus aguas abastecen en buena parte el servicio del Acueducto de la Ciudad de Pasto. No se puede negar que cada vez se siembra menos en Buesaquillo Centro y que su cercanía con la ciudad le hace daño, porque sus habitantes especialmente los jóvenes prefieren buscar trabajo en Pasto.

FIESTAS PATRONALES

En este corregimiento se destacan las ideas de los artesanos como la del señor Luis Chapuez que se dedica a hacer carritos de madera o las de la familia Montenegro con sus imágenes de porcelana; existen también creaciones por parte de los infantes artesanos que trabajan en papel cartón. El Santo patrono del Corregimiento de Buesaquillo es una bien lograda escultura de Jesús Crucificado, en la advocación del Señor de la Buena Muerte, que sus habitantes aseguran, fue traído por Frailes Jesuitas a mediados del siglo XVIII, fue entonces cuando los nativos le construyeron una capilla de bahareque con techo de paja. Es de suponer que durante

la guerra por la independencia. Los campesinos cuidaron su capilla, y ya en el siglo XX, en 1915 construyeron una nueva en tapias con techo de teja. Un fuerte temblor la destruyó en el año de 1930, fue entonces cuando construyeron la que actualmente existe, también de tapias pero muy bien reforzada.

La Fiesta patronal en Buesaquillo ha sufrido cambios en sus últimos años, en principio se celebraba en enero y actualmente se celebra a mediados del mes de mayo, las fiestas patronales del Señor de la Buena Muerte, ha tomado un nuevo aire de religiosidad y entusiasmo, con un selecto programa que se cumple con mucho interés y entusiasmo y que colma todas las expectativas.

VEREDAS

Buesaquillo Centro: Es el poblado del corregimiento está ocupado por 1600 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos están dedicadas a gastronomía, oficios varios y cría de especies menores. Su principal atractivo turístico es el templo cuyo patrono es una bien lograda escultura de Jesús Crucificado, en la advocación del Señor de la Buena Muerte, el cual es muy visitado por personas propias de la región y foráneos.

Pejendino Reyes: Se localiza a 10 mts del centro poblado corregimental, está ocupado por 1000 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura y alfarería cultivos de cebolla, papa, y maíz. Capilla de la virgen de los reyes construida por sus habitantes y la cual es un atrayente de mucha importancia para los pobladores del corregimiento de Buesaquillo, por lo que la visitan frecuentemente con el fin de celebrar la eucaristía.

Buesaquillo Alto: Se localiza a 500 mts del centro poblado corregimental, está ocupado por 1200 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla, viveros de frutas y hortalizas.

La Josefina: Se localiza a 1 km del centro poblado corregimental, está ocupada por 800 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla.

Tamboloma: Se localiza a 200 mts del centro poblado corregimental está ocupada por 900 habitantes aproximadamente, sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla.

Alianza: Se localiza a 2 Km del centro poblado corregimental, está ocupada por 1000 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla, cultivos de flores y hortalizas. En este lugar se ubica la Capilla del Señor de la Buena Muerte, la cual es muy visitada en fines de semana por personas de varias partes del Departamento de Nariño.

San José: La vereda se creó hace 7 años y se localiza a 3 Km del centro poblado corregimental, está ocupada por 800 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla, papa, maíz. Es conocido turísticamente por la “Ruta de la Cebolla” frecuentada por lo general los fines de semana por ciclistas de la ciudad de Pasto.

San Francisco: Se localiza a 4 Km del centro poblado corregimental, está ocupada por 1000 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura (cultivos de cebolla). La Capilla de San Francisco Buesaquillo de inició su construcción el 13 de Diciembre del 2001 y su terminación fue el 4 de Octubre del 2003, y es un atrayente de mucha importancia para los pobladores del corregimiento de Buesaquillo, por lo que la visitan frecuentemente con el fin de celebrar la eucaristía, la cual se celebra una vez al mes. Su gastronomía que deleita a todos los habitantes y visitantes los fines de semana, ofreciendo platos típicos de la región: cuy, conejo, frito pastuso, choclo con queso, sancocho de gallina.

El Carmelo: Se localiza a 8 Km del centro poblado corregimental, está ocupada por 900 habitantes aproximadamente, sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla. En esta vereda se ubica el cerro de Tacines en el que podemos disfrutar de la gran variedad de flora y fauna y las resonancias de la fauna que nos ofrece el camino al cerro Tacines, que además se constituye en un lugar histórico pues sus tierras fueron escenario de la batalla de Tacines.

La Huecada: Se localiza a 9 Km del centro poblado corregimental, está conformada por 800 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla y cultivos de fresa. Se reconocen paisajes en los que podemos observar la majestuosidad que nos brinda la naturaleza.

Villa Julia: Se localiza a 10 Km del centro poblado corregimental y por la antigua salida al norte a 2 Km está conformada por 700 habitantes aproximadamente, sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura cultivos de cebolla.

Cujacal: Se localiza a 10 Km del centro poblado corregimental y por la antigua salida al norte a 1 Km, está ocupada por 800 habitantes aproximadamente. Sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura. La capilla de Cujacal fue construida por la comunidad hacia 1910 aproximadamente, la patrona de la vereda es la Virgen Auxiliadora a la que sus habitantes le celebran su fiesta patronal a finales del mes de Mayo.

San Isidro: Se localiza a 9 Km del centro poblado corregimental, por la antigua salida al norte a 600 mts, está ocupada por 400 habitantes aproximadamente, sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura. Cuenta con espectaculares paisajes en los que se puede observar la majestuosidad del Valle de Atriz. Cujacal Bajo: Se localiza a 11 Km del centro poblado corregimental, por la antigua salida al norte a 500 mts, está ocupada por 400 habitantes aproximadamente, sus principales fuentes de ingresos se basan en la agricultura.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA ORGANIZACIÓN

La Cooperativa Multiactiva de Productores de Cebolla de Buesaquillo del Municipio de Pasto es una Organización conformada por productores de cebolla del Municipio de Pasto inicialmente se empieza a consolidar desde el año 2013 debido al Paro Agrario, dentro de su objeto social se resalta la intencionalidad de velar por el mejoramiento socioeconómico y tecnológico en todos los niveles de las actividades agropecuarias que desarrollan los asociados. La Organización promueve los procesos asociativos de allí que se caracterizan por tener un alto nivel de empoderamiento de la misma y de las actividades desarrolladas, están interesados en acceder a convocatorias públicas, privadas y Cooperación Internacional para fortalecer la productividad y competitividad de su producto principal la “Cebolla Junca”, (*Allium Fistulosum* L). Está conformada por 160 asociados productores campesinos con una trayectoria en el cultivo por tradición que se ha transmitido de generación en generación.

Se caracterizan por ser una comunidad unida con alto sentido de pertenencia y compromiso, son pequeños y medianos productores que manejan sistemas de producción diversificado la tenencia de tierras en promedio es de 1 a 10 hectáreas. Han realizado proceso de comercialización individual de manera significativa pero son conscientes de la necesidad de mejorar sus cultivos, la programación de siembras, el mejoramiento de calidad y la comercialización asociativa. Actualmente son beneficiarios de las Ecas y acompañamiento sociempresarial de Asohofrucol.

DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL- RESULTADOS

Para realizar el diagnóstico de la Organización se utilizó la herramienta ICO Índice de Competencia Organizacional¹ con la Cooperativa Multiactiva de Productores de cebolla de Buesaquillo que consiste en realizar un Diagnóstico cuantitativo del Estado de una Organización

1 Índice de Capacidad Organizacional – ICO. Instrumento de diagnóstico del estado organizativo de las comunidades Campesinas locales, diseñado y elaborado por el proyecto piloto Zonas de Reserva Campesina (Años 1998 a 2003). Posteriormente, su gestora, la socióloga Myriam Gutiérrez, también lo aplicó de manera extensa en el Programa ADAM, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en el marco del convenio Banco Mundial - IICA oficina en Colombia de USAID.

a través de una ENCUESTA A DIRECTIVOS y BINGO ORGANIZACIONAL realizados a los Asociados apoyados en Información Primaria que reposa en los Archivos que lleva la Asociación así como información de Campo recolectada a través de la Observación, Entrevista y Reuniones Grupales basada en aspectos Económicos, Productivos, Organizativos y de Capacitación.

El puntaje obtenido por la Organización en una Escala de 0 a 100 puntos, fue de 40 puntos en Total lo que indica que existe un proceso organizativo adelantado en algunos aspectos y necesitan fortalecer los componentes débiles de la Asociación. Cabe aclarar que en las Organizaciones comunitarias se adapta el término “Índice de Competencia² Organizacional” puesto que se toman en cuenta aspectos que involucran el desarrollo y bienestar de los asociados propios del Sector y la Economías Solidarias.

Para entender el puntaje anterior se realizó el siguiente análisis siendo 0 el puntaje más bajo y 100 el puntaje máximo:

PUNTAJE ICO Cooperativa Multiactiva de Productores de Cebolla- COMUCEB

COMPONENTES	PUNTAJE MÁXIMO	PUNTAJE MÍNIMO	PUNTAJE OBTENIDO POR LA ORGANIZACIÓN
Democracia	(20)	(0)	18
Servicios	(35)	(0)	4
Económica y financiera	(15)	(0)	8
Gerencia, Administración y Gestión	(20)	(0)	6
Dllo humano	(10)	(0)	4
PUNTAJE TOTAL	(100)	(0)	40

Fuente: Índice de competencia Organizacional ICO de la Cooperativa

De acuerdo a los componentes tomados como referencia la Asociación presenta el siguiente Diagnostico:

² Se acogió el término “Competencias”, porque, además de la capacidad administrativa y técnica, se tiene en el diagnóstico ajustado, una aproximación analítica sobre habilidades, atributos y destrezas en el desempeño organizacional, por áreas, desde la visión de los equipos de trabajo, los equipos directivos y, desde la percepción misma de la comunidad vinculada.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

1. DEMOCRACIA

FORTALEZAS

- Conocen del trabajo Asociativo y en Equipo con una trayectoria de 1 año trabajando juntos.
- Llevan Actas y Registros de sus Reuniones.
- Identifican que el Órgano Máximo de Dirección es la Asamblea General de Asociados.
- Existe Consejo de Administración con empoderamiento y consolidado.
- La toma de decisiones se realiza en consenso y democráticamente.
- Existe planeación participativa en la Asociación.

DEBILIDADES

- Desconocimiento de Estatutos de la Asociación por parte de la mayoría de los Asociados.
- Solo existen 2 Comités conformados por la Asociación pero falta conformar la mayoría de acuerdo a sus Estatutos.

2. SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

FORTALEZAS

- Tienen Capital de Trabajo en conjunto con fuentes de recursos propios.
- Los cultivos de Cebolla se encuentran establecidos.

DEBILIDADES

- La Organización no cuenta con Infraestructura o Sede para sus reuniones, tampoco con Muebles, Equipos y Bienes.
- La Cooperativa no cuenta con un Patrimonio de Trabajo Definido.
- No Tienen cuenta Bancaria en conjunto para la Organización.
- Falta la Gestión de Recursos Externos.

- La Asociación no cuenta con fondo Rotatorio Creciente.

12

3. CAPACIDAD GERENCIAL, ADMINISTRATIVA Y DE GESTIÓN

FORTALEZAS

- Están al día con las Obligaciones Tributarias.
- Llevan Informes de las cuentas y recursos.
- Algunos de los asociados manejan las TIC y/o computadores de manera básica.

DEBILIDADES

- No cuentan con un Plan de Acción para definir las metas a corto, largo y mediano plazo.
- No existen mecanismos de Evaluación de las actividades de la Organización.
- La mayoría carecen de conocimiento de las TIC.
- Carecen de los respectivos Libros Contables Básicos.
- No tienen proyectos aprobados, contratos y convenios comerciales para la Organización con el Sector Público y/o Privado.
- No tienen cuenta Bancaria en conjunto para la Organización.

4. SERVICIOS OFRECIDOS A LOS ASOCIADOS O A LA COMUNIDAD O A TERCEROS

DEBILIDADES

- Cuentan con Servicios financieros y comerciales.
- Carecen se servicios de Capacitación y Asistencia Técnica y Recomendaciones de Cultivo de manera Asociativa.
- No hay convenios de comercialización de manera Asociativa.
- No cuenta con Servicios Sociales del Sector Privado y/o Público.

5. HABILIDADES Y CAPACIDADES EN EL DESARROLLO HUMANO

FORTALEZAS

- A nivel Interno los asociados presentan buenas relaciones.

- Existe la participación de las mujeres y jóvenes en la Organización.
- Algunos de los asociados pertenecen a Programas del Estado como Familias en Acción.

13

DEBILIDADES

- No se encuentran capacitados en temas de Cultura Ciudadana, Motivación, Relaciones Humanas e interpersonales, Relaciones con el Estado y el Medio.
- No están capacitados en temas de Resolución de Conflictos y Equidad de Género y Juventud.
- No existe el Comité de Resolución de Conflictos.

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

De acuerdo al Diagnóstico realizado por la Organización se concluye que en los Componentes de a) SERVICIOS OFRECIDOS A LOS ASOCIADOS O A LA COMUNIDAD O A TERCEROS, b) CAPACIDAD GERENCIAL, ADMINISTRATIVA Y GESTIÓN y c) HABILIDADES PARA EL DESARROLLO HUMANO son los que requieren mayor atención para ser Fortalecidos. El Componente de SITUACION ECONOMICA Y FINANCIERA presenta un adelanto pero no significativo por tanto se deberán plantear estrategias para potencializar las fortalezas y minimizar las debilidades.

El componente de MANEJO DEMOCRATICO Y PARTICIPATIVO es el más fuerte en la Organización sin embargo se pueden realizar algunas acciones para fortalecerlo. A continuación se proponen las siguientes Estrategias de Acción para el Fortalecimiento de la Organización empezando por los componentes de mayor debilidad hasta los que ya se encuentran con un avance significativo.

PLAN DE FORTALECIMIENTO

OBJETIVOS DEL PLAN DE FORTALECIMIENTO

OBJETIVO GENERAL

“Construir un Plan de Fortalecimiento Organizacional para la Cooperativa Multiactiva de Productores de cebolla de Buesaquillo para beneficiar a 160 familias productoras de cebolla buscando mejorar sus condiciones económicas, sociales, productivas, ambientales y culturales del corregimiento de Buesaquillo Municipio de Pasto Departamento de Nariño”.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Elaborar Estrategias de evaluación y redireccionamiento continuo de las metas planteadas por la Organización, estableciendo indicadores cuantitativos que ayuden a evaluar y mejorar el desempeño de los componentes definidos.
2. Mejorar los servicios de los asociados en el proceso, productivo y de comercialización.
3. Mejorar aspectos organizativos, de gestión, contables, tributarios y de capacitación de la Asociación.
4. Fomentar y Mejorar la participación y cultura ciudadana de los asociados de la Organización.
5. Mejorar y contribuir a los procesos económicos y financieros de la Asociación para la consecución de recursos.
6. Fomentar el sentido de pertenencia y la participación de los asociados al interior de la Organización.

COMPONENTES DE ACCIÓN

- ✓ Servicios
- ✓ Desarrollo Humano
- ✓ Económico y Financiero
- ✓ Participación Democrática

ESTRATEGIAS PLAN DE FORTALECIMIENTO

COMPONENTE: **SERVICIOS OFRECIDOS A LOS ASOCIADOS O A LA COMUNIDAD O A TERCEROS**



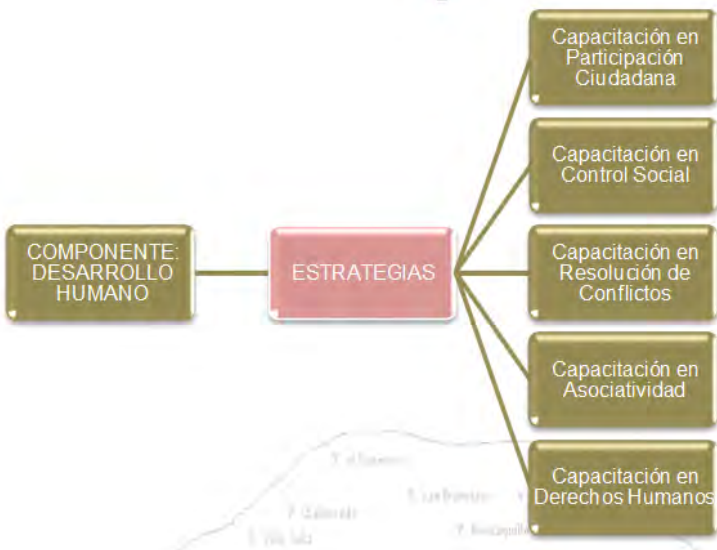
1. Las estrategias de este componente buscan consolidar LOS SERVICIOS FINANCIEROS Y COMERCIALES.
2. Se busca implementar y fortalecer los SERVICIOS DE CAPACITACION Y ASISTENCIA TECNICA, a través de: a) Capacitación en Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades, b) Brindar Asistencia Técnica personalizada a cultivo, c) Capacitar en manejo pos-cosecha de las líneas productivas de la metodología Escuelas de Campo ECAS a los productores de la Asociación, d) Capacitación y Creación de un Registro que permita seguimiento al Cultivo.
3. La búsqueda de **OTROS SERVICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN** donde se logre Registrar a los productores al sistema de Información SIPSA para que estén enterados de las dinámicas del mercado en cuanto a precios y productos.

COMPONENTE: **CAPACIDAD GERENCIAL, ADMINISTRATIVA Y DE GESTIÓN**



1. Las estrategias de este componente permitirán mejorar las capacidades GERENCIALES estructurando a) la Plataforma Estratégica de la Organización que contempla la Misión, Visión, Objetivos y Metas de la Organización a Corto, Largo y Mediano Plazo que permitirán la contribución con el Objeto Social de la Asociación, b) Consolidar mecanismos de evaluación a la Gestión a través de la elaboración del Plan de Acción con la participación de los asociados y los directivos, c) Elaboración de un Plan de Negocios que permita identificar los posibles Mercados de la Asociación y d) Gestionar con el SENA o alguna entidad especializada en capacitar a los productores en computación.
2. Para mejorar la ADMINISTRACIÓN se propone a) Capacitaciones en Balances Generales, Registros y Libros Básicos Contables obligatorios del Sector Solidario, además capacitaciones en Aspectos Tributarios y b) Creación del Reglamento Interno y de Funciones.
3. La Estrategia en GESTIÓN se basa específicamente en la Estructuración y Presentación de Proyectos.

COMPONENTE: **HABILIDADES Y CAPACIDADES EN EL DESARROLLO HUMANO**



Para fortalecer este componente se propone a) Capacitación en Participación Ciudadana y Control Social, para resolver **LAS DINÁMICAS DE COOPERACIÓN Y CONFLICTO**, Capacitación en Asociatividad y Capacitación en Resolución de Conflictos y b) para **MEJORAR LA TOMA DE DECISIONES** Capacitación en Presupuesto Participativo.

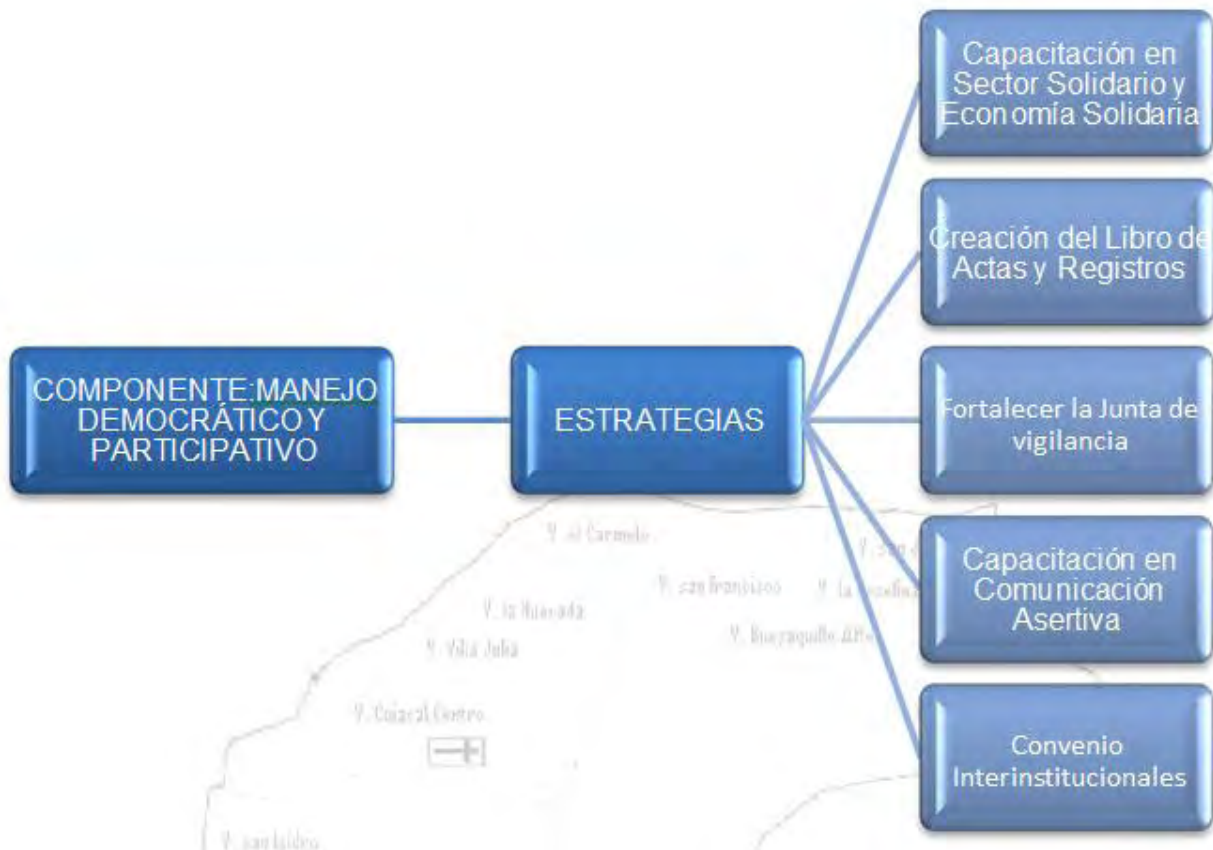
COMPONENTE: **SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA**



Con las estrategias de este componente se busca incrementar **EL CAPITAL DE TRABAJO DE LA ORGANIZACIÓN**, a) Creando un Directorio de convocatorias para la canalización de recursos para el financiamiento de proyectos e iniciativas, b) Realizar una actividad veredal para la consecución de recursos y aumentar el capital de trabajo de la Asociación y c) Capacitación para el manejo del Fondo Rotatorio.

Se busca además el recaudo de los aportes de los asociados para la consecución de un lote propiedad de la cooperativa para la construcción de un centro poscosecha a futuro.

COMPONENTE: MANEJO DEMOCRÁTICO Y PARTICIPATIVO



1. En cuanto a los Órganos de Dirección y Control se busca fortalecer la participación democrática: Se busca fortalecer la **ASAMBLEA GENERAL** a través de la Capacitación en Sector y Economía Solidaria a todos los Asociados.
2. Creación de los Libros de Actas y Registros a las reuniones para mejor control en las **ASAMBLEAS GENERALES Y EXTRAORDINARIAS.**

3. Capacitación en Comunicación Asertiva para mejorar la **PARTICIPACIÓN, COMUNICACIÓN Y TOMA DE DECISIONES** de las Bases Sociales al interior de la Asociación.

ESTRATEGIAS TRANSVERSALES A LOS CINCO COMPONENTES

1. Sensibilización y Compromiso de los Asociados, el Consejo de Administración y el Gerente en las actividades y capacitaciones a realizar con la Organización, así como a la Asistencia puntual a las Asistencias Técnicas y Escuelas de Campo ECAS que contribuirán al Desarrollo de las Estrategias del Plan de Fortalecimiento, previa construcción en conjunto del respectivo cronograma.
2. Capacitación en Gremio a todos los Asociados de la Organización para que identifiquen el objeto social, actividades, los beneficios y accionar de Asohofrucol como entidad Gremial así como el Manejo de la cuota de fomento como Administradores del Recaudo Parafiscal de la producción de Frutas , Hortalizas, Papa y Hierbas Aromáticas.
3. Acompañamiento del Coordinador Departamental y Facilitador Técnico de la zona en las Actividades de Fortalecimiento que requieran la toma de decisiones y su respectiva intervención.
4. Apoyo de Asohofrucol para las cofinanciaciones y contrapartidas en los proyectos y convenios para apoyar la Organización sujetos a la normatividad y disponibilidades presupuestales.
5. Apoyo de todas las entidades Gubernamentales, Organizaciones Privadas y de cooperación Internacional para la articulación de esfuerzos para la ejecución del Plan de Acción con la Organización.

PLAN DE ACCIÓN PLAN DE FORTALECIMIENTO

COMPONENTE: **SERVICIOS**

Objetivo: “Mejorar los servicios de los asociados en el proceso, productivo y de comercialización”.

Actividad	Objetivo	Unidad	Indicador	Meta	Medio de Verificación	Tiempo
Manual de funciones para el comité de solidaridad	Crear Manual de Funciones	Manual	Nivel Consolidación	1	Documento	Noviembre
Manejo integrado de plagas MIPE	Capacitar MIPE	Capacitación	Nivel Consolidación	1	Listado asistencia , registro fotográfico	Noviembre
Asistencia Técnica en cultivo	Brindar Asistencia Técnica	Visitas	% cumplimiento	10	Fichas de visita , registro fotográfico	Noviembre
Formación a través de ECAS	Formar productores a través de ECAS	Capacitación	% cumplimiento	4	Listado asistencia , registro fotográfico	Diciembre
Manejo Pos-Cosecha	Capacitar líderes en Manejo pos-cosecha	Capacitación	% cumplimiento	3	Listado asistencia , registro fotográfico	Febrero

COMPONENTE: **CAPACIDAD GERENCIAL, ADMINISTRATIVA Y DE GESTIÓN**

Objetivo: “Mejorar aspectos organizativos, de gestión, contables, tributarios y de capacitación de la Asociación”.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	UNIDAD	INDICADOR	META	MEDIO DE VERIFICACION	TIEMPO
Plataforma Estratégica de la Organización	Crear un Plataforma Estratégica de la Organización	Documento	Nivel de consolidación	1	.Documento .Listados de Asistencia. .Evidencias fotográficas	Julio
Plan de Acción con La Organización	Elaborar Plan de Acción con la Organización	Documento	Nivel de consolidación	1	.Documento .Listados de Asistencia .Evidencias fotográficas	Julio
Plan de Negocios	Elaborar un Plan de Negocios	Documento	Nivel de consolidación	1	.Documento .Listados de Asistencia. .Evidencias fotográficas	Noviembre
Curso Básico en Computación	Gestionar un Curso Básico en Computación	Capacitación		20	.Listados de Asistencia. .Evidencias fotográficas .Memorias	Septiembre
Conocimiento en Libros Básicos del Sector	Capacitar en Libros Básicos del Sector	Capacitación	% de cumplimiento	1	Listados de Asistencia. .Protocolo de Libros Básicos del Sector .Evidencias fotográficas	Agosto
Construcción del Reglamento Interno de la Organización	Construir y estructurar Reglamento Interno	Documento	Nivel de consolidación	1	.Documento .Listados de Asistencia.	Noviembre
Estructuración Proyecto CONPES-PACTO AGRARIO	Formular Proyecto para las convocatorias	Documento	% de cumplimiento	1	.Documento .Radicado del Proyecto	Julio

Estructuración proyecto OPORTUNIDADES RURALES	Formular Proyecto	Documento	% de cumplimiento	1	Documento Radicado del Proyecto	Julio
Carnetización a los asociados	Carnetizar a los asociados	Unidad	% de cumplimiento	50	Carnets impresos	Octubre

COMPONENTE: **DESARROLLO HUMANO**

Objetivo: “Fomentar y Mejorar la participación y cultura ciudadana de los asociados de la Organización”.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	UNIDAD	INDICADOR	META	MEDIO DE VERIFICACION	TIEMPO
Capacitación en Participación Ciudadana	Capacitar en Participación Ciudadana	Capacitación	% de cumplimiento	1	.Listados de Asistencia. .Evidencias fotográficas	Octubre
Capacitación en Control Social	Capacitar en Control Social	Capacitación	% de cumplimiento	1	.Listados de Asistencia. .Evidencias fotográficas	Octubre
Capacitación en Resolución de Conflictos	Capacitar en Resolución de Conflictos	Capacitación	% de cumplimiento	1	.Listados de Asistencia. .Evidencias fotográficas	Octubre
Capacitación en Asociatividad y Capacitación emprendimiento	Capacitar en Asociatividad		% de cumplimiento	1	.Listados de Asistencia. .Protocolo en Asociatividad .Evidencias fotográficas	Agosto
Capacitación en derechos humanos	Capacitar en derechos humanos	Capacitación	% de cumplimiento	1	.Listados de Asistencia. .Protocolo de Presupuesto Participativo .Evidencias fotográficas	Octubre

COMPONENTE: **SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA**

Objetivo: “Mejorar y contribuir a los procesos económicos y financieros de la Asociación para la consecución de recursos”.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	UNIDAD	INDICADOR	META	MEDIO DE VERIFICACION	TIEMPO
Directorio de Convocatorias	Crear un Directorio de Entidades Públicas y Privadas y de Cooperación Internacional	Directorio	Nivel de consolidación	1	. Documento	Julio
Actividad Veredal para la consecución de recursos	Realizar una actividad Veredal para la consecución de recursos	Unidad	Nivel de consolidación	1	.Listados de Asistencia . Documento Resumen de la Actividad	Septiembre
Manejo del Fondo Rotario de la Asociación	Capacitar en la creación y manejo de Fondo Rotatorio	Capacitación		1	. Listado de Asistencia .Protocolo de Manejo Fondo Rotatorio. . Evidencias fotográficas	Julio
Apertura de la cuenta bancaria	Crear la cuenta bancaria	unidad	Nivel de cumplimiento	1	Certificado de apertura de cuenta	Julio
Gestión de oficina para la cooperativa	Gestionar la apertura de la oficina	Unidad	Nivel de cumplimiento	1	Oficina funcionando	Julio
Aportes de los asociados para adquisición de lote	Recaudar la totalidad de los aportes de los asociados para la adquisición del lote	Unidad	Nivel de cumplimiento	1	Recurso en la Cuenta Bancaria	Agosto

COMPONENTE: **MANEJO DEMOCRÁTICO Y PARTICIPATIVO**

Objetivo: “Fomentar el sentido de pertenencia y la participación de los asociados al interior de la Organización”.

ACTIVIDAD	OBJETIVO	UNIDAD	INDICADOR	META	MEDIO DE VERIFICACION	TIEMPO
Capacitación en sector solidario y economía solidario	Capacitar en sector solidario y economía solidario	capacitación	Nivel de consolidación	1	. Listado de los Asociados .Evidencias fotográficas	Julio
Creación del Libro de Actas y Registros	Crear Libro de Actas y Registros	Documento	% de Cumplimiento	1	. Documento. .Listado de asistencia . Evidencias fotográficas	Julio
Capacitación en Comunicación Asertiva	Lograr Comunicación Asertiva entre los asociados	Capacitación	% de cumplimiento	1	. Listados de Asistencia. . Protocolo de comunicación Asertiva	Septiembre
Fortalecer la Junta de vigilancia	Capacitar a la Junta de vigilancia en sus roles y funciones	Capacitación	% de cumplimiento	1	. Listados de Asistencia.	Octubre
Convenio InterInstitucionales	Realizar convenios Interinstitucionales	convenios	% de cumplimiento	2	Convenios firmados	diciembre

**ANEXO D. PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL COODENAR
2014**

PLAN DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

COOPERATIVA MULTIACTIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE NARIÑO

**PASTO, CORREGIMIENTO DE SAN FERNANDO, NARIÑO
2014**

1. INTRODUCCIÓN

La Asociación de Productores Hortifrutícola de Colombia- ASOHOFRUCOL por medio del proyecto TR1333 “PLAN NACIONAL DE FOMENTO HORTIFRUTICOLA 2012-2022” ha llegado a 22 departamentos de Colombia y entre ellos el departamento de Nariño caracterizado por ser uno de los más grandes productores y abastecedores de alimentos hortofrutícolas del País y dentro del marco de este proyecto uno de los objetos más importantes es el fortalecimiento de las organizaciones de base que hacen parte del sector.

El Plan de Fortalecimiento Organizacional, se enfoca a inducir las condiciones suficientes y necesarias para que la organización atendida por el Proyecto tenga éxito en el logro de sus objetivos y metas, así como en el cumplimiento de sus compromisos, a fin de asegurar su continuidad existencial y la proyección de perspectivas para su crecimiento y desarrollo.

El plan parte de la elaboración de un diagnóstico organizacional (ICO) y un plan de fortalecimiento organizacional para adecuar la organización a un modelo de gestión sostenible. Además, contempla un proceso de transferencia de instrumentos y conocimientos, a fin de dotar a la organización de una capacidad de autosuficiencia para conducir su proceso de desarrollo estratégico.

El Plan Fortalecimiento Organizacional, se divide en dos capítulos: El primer capítulo corresponde a la realización de un diagnóstico organizacional participativo de la Cooperativa, concretando allí el desempeño organizacional actual, seguidamente concreta los objetivos en un plan detallado donde se propone el ajuste e incorporación de estrategias y actividades al rol de la organización actual, de manera tal que le permitan consolidarse en su gestión empresarial efectiva en el mediano plazo. El segundo capítulo sistematiza los Logros y Retos de la gestión realizada por la organización en el marco del Proyecto TR1333, de acuerdo al modelo propuesto para una Productiva hortofrutícola.

2. RESEÑA HISTÓRICA

En el corregimiento de San Fernando, municipio de Pasto diferentes entidades públicas y privadas han intervenido esta comunidad en diferentes procesos de acompañamiento, formación y fortalecimiento en donde se han conformado grupos y organizaciones de personas en diferentes sectores productivos de acuerdo a su potencial como los son leche y sus derivados, Hortifrutícola, turismo, gastronomía, cuyes, postres, proveedores, artesanos, entre muchas más, esta diversidad se debe a que personas ciudadinas de Pasto y sus alrededores aprovechan sus días de descanso para visitar esta región y poder gozar de diferentes platos gastronómicos y demás productos ofertados por cada grupo productivo, es por eso en el año 2011 líderes de esta zona se reúnen con el apoyo de la Fundación Social en donde observan 14 organizaciones productivas unas de hecho y otras de derecho pero que se encuentran dispersas y atomizadas es por ello que se integran en uno solo esfuerzo y conforma a CODENAR, una organización de segundo nivel, sin ánimo de lucro, sin constituir legamente y que tiene el objetivo principal de Unir esfuerzos sectoriales de las organizaciones del corregimiento en búsqueda de beneficios integrales para cada uno de los asociados de estas organizaciones y la comunidad en general. Gracias al apoyo y acompañamiento continuo de Asohofrucol sus líderes y asociados toman la decisión de formalizar su constitución ante cámara de comercio y desde el 27 de noviembre del año 2013 ante la cámara de comercio de Pasto legalizan su organización con nueva razón social, Cooperativa Multiactiva de Desarrollo Empresarial de Nariño-CODENAR, empezando a desarrollar diferentes proyectos productivos y comerciales aplicando lo aprendido durante las Escuelas de Campo para agricultores y el fortalecimiento socioempresarial, actualmente cuentan con cultivos de hortalizas programados, centro de acopio y comercialización, clientes directos en la ciudad de Pasto y pronto en departamentos vecinos.

3. OBJETIVOS DEL PLAN DE FORTALECIMIENTO

3.1 OBJETIVO GENERAL

Fortalecer social, empresarial y técnicamente la Cooperativa Multiactiva de desarrollo Empresarial de Nariño.

3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) Consolidar el manejo organizado y participativo de la Cooperativa.
- b) Crear un área económica y financiera competente en la organización.
- c) Establecer un área de comercialización fuerte en la organización.
- d) Mejorar la capacidad gerencial y de gestión de la organización.

RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

PUNTAJE OBTENIDO	44	Democracia: 20	18	Servicios:35	1
Económica y financiera: 15	8	Gerencia, admon y gestión: 20	9	Dllo humano:10	8

COODENAR fue diagnosticada usando la herramienta ICO (Índice de competencia Organizacional) y bingo organizacional, obteniendo los resultados de la tabla anterior, en donde su puntaje general fue de 44 puntos de 100 posibles los cuales analizamos a continuación: para el caso del componente Manejo democrático y Participativo su puntaje fue de 18 puntos de 20 posibles, Los asociados y sus representantes conocen y tienen experiencia en el manejo de organizaciones de base ya que han sido acompañados por la Fundación Social además que COODENAR la componen 14 organizaciones pequeñas de esta región, ahora ya cuentan con su NIT y RUT, cumplen con los estatutos, funciones y estructura organizacional, los comités de trabajo recién comienzan a cumplir sus funciones, su junta directiva se reúne constantemente y toman decisiones importante, para el caso del punto 2 evaluado que es del componente: Situación Económico y financiera el puntaje fue de 8 puntos de 15 posibles, existiendo notorias dificultades, cuentan con algunos pequeños recursos pero no llevan informes, ni contabilidad exacta, cuentan con un local en arrendo tipo anticres, recursos que hacen parte de una donación de la Fundación social, no saben

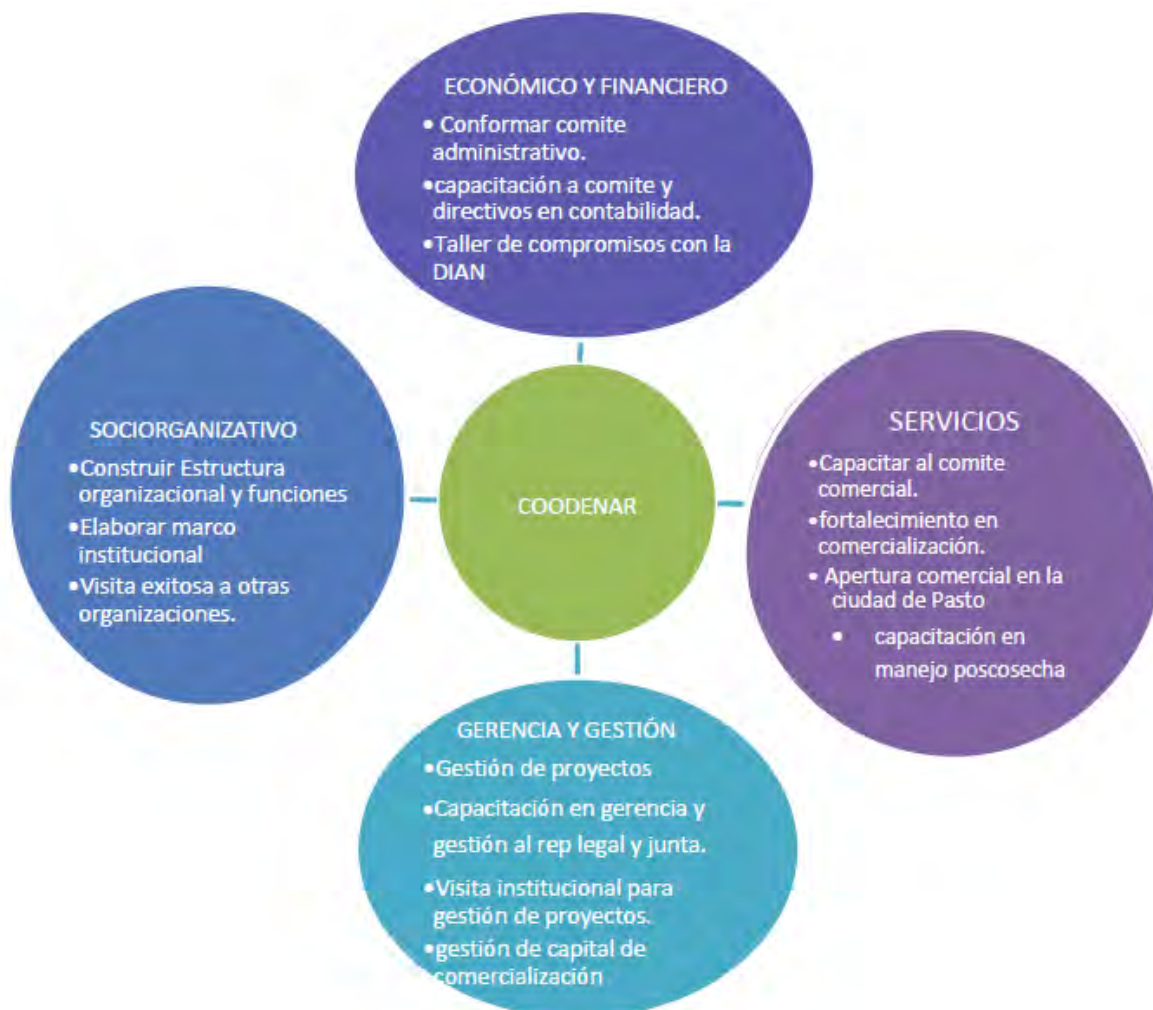
que es patrimonio, no cuentan con capital de trabajo, no realizan balances contables, no cuentan con ingresos ni aportes. Para el caso del tercer componente evaluado es Desarrollo Humano el puntaje fue de 8 de 10 puntos demostrando potencialidades en la representación de mujeres en la junta directiva, ya que han sido capacitados por la fundación Social y entes municipales en cuanto a salud, y relaciones humanas, no poseen de un comité social que apoye actividades de fortalecimiento social, las relaciones con la administración municipal son regulares debido al cruce de agendas para realización de ferias; el cuarto componente diagnosticado fue el de Prestación de servicios a los asociados o terceros, obteniendo un puntaje de 1 de 25 puntos posibles, siendo este el más crítico de la Asociación, aquí se ve la gran deficiencia estructural, no hay un objetivo claro, no hay un plan de acción para darle funcionalidad a la asociación, no hay equipos de trabajo que ofrezcan servicios de asistencia técnica, productividad, apoyo comercial, créditos, capacitación y formación, las directivas aún no están preparadas para administrar recursos económicos y humanos, Los asociados manifiestan que aún no han obtenido servicios o beneficios de COODENAR por lo que no está constituida, pero que de los ahorros que tienen se prestan y se rotan créditos entre ellos, esperan que en lo más pronto posible se apoye algún proyecto para iniciar ya con sus objetivos comunes y el quinto y último punto evaluado fue el de Desarrollo en gerencia, administración y gestión en donde se obtuvo 9 puntos de 20 posibles demostrando que cuentan con un buen presidente y líder, además de una buena junta directiva, pero que les hace falta conocimiento para poder administrar y gestionar una organización, de poder dar un direccionamiento a COODENAR, ya tienen balances y estado de pérdidas y ganancias pero requieren de la planificación y su ejecución.

A nivel general COODENAR obtuvo un puntaje muy regular y eso se debe a que es una organización muy joven, que aún no tiene metas, planes de hacia dónde quieren dirigir sus esfuerzos, pero como toda organización en crecimiento se debe considerar permanentemente nuevos planes estratégicos a corto y mediano plazo que lleven a la organización a establecer un programa de mejoramiento continuo a nivel de todas sus áreas, productos y servicios.

4. PROPUESTA ESTRATÉGICA DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

Habiendo obtenido el puntaje ICO de organización, el bingo organizacional y teniendo el análisis de estos resultados conjuntamente con la junta directiva y algunos asociados y el apoyo del profesional socioempresarial de Asohofrucol se decide que el trabajo del plan de fortalecimiento inicialmente debe estar dirigido hacia puntos críticos que son: Sociorganizativo, Capacidad gerencial y de gestión, servicios y situación económico y financiero.

El siguiente gráfico describe los campos y las diferentes estrategias a trabajar dentro de cada punto crítico seleccionado.



A continuación se describen las estrategias a realizar por cada componente:

SOCIORGANIZATIVO

1. construir Estructura organizacional y funciones
2. Elaborar marco institucional
3. Visita exitosa a otras organizaciones.

1. Construir Estructura Organizacional y funciones: Por medio de capacitación y asesoría del profesional socioempresarial de ASOHOFRUCOL construirán la estructura organizacional, elegirán los equipos de trabajo y establecerán los manuales de funciones.

2. Elaborar el marco Institucional: la junta directiva en compañía del socioempresarial responden las preguntas de hacia, cómo y cuándo quiere hacerlo, es decir hay que marcar el rumbo y las metas a conseguir

de la organización, para que se conformó y para que se unen estas personas, por ello a nivel didáctico se definirá el objetivo, la misión, la visión y los valores de la cooperativa.

3. Visita exitosa a otras organizaciones: con recursos propios iniciar una visita exitosa a otras organizaciones de la ciudad de Pasto, como COOPHSUR, ALSUR, de donde puedan adquirir conocimientos y experiencias que los pueda motivar a conseguir sus objetivos.

1. Conformar comité administrativo y financiero: el gerente debe crear el comité administrativo y financiero, quien se encargará de administrar los recursos, los activos, pasivos y patrimonio de la empresa, además de llevar la contabilidad, las entradas y salidas de producto, excedentes, aportes entre otros.

2. Capacitación al comité administrativo y financiero y a Directivos de la Asociación: después de conformado el comité, los directivos, el gerente y el comité deben entrar en un proceso de formación administrativo, financiero y contable con el objeto de disponer de herramientas y conocimientos para el manejo de este órgano.

3. Taller de compromisos y obligaciones tributarias con la DIAN: se gestionará con un contador público un taller de obligaciones y compromisos tributarios que deben cumplir las organizaciones sin ánimo de lucro, el taller va dirigido para la junta, el fiscal, el gerente y los comités en especial el administrativo.

3. SERVICIOS:

- Capacitar al comité comercial.
- fortalecimiento en comercialización.
- Apertura comercial en la ciudad de Pasto

1. Capacitar al comité comercial: Después de conformado el comité, entran en conjunto con el gerente y la junta administradora a un proceso de capacitación en negocios, marketing y atención al cliente, en donde también se construirán los manuales de funciones de este órgano.
2. Fortalecimiento comercial: aprovechar las ferias que realizan para promocionar, ofertar y consolidar sus productos ante los mercados, deberán organizar constantemente estrategias para consolidar una buena propuesta comercial y además de visitar clientes, participar en ferias comerciales y ruedas de negocio.
3. Apertura comercial en la ciudad de Pasto: con el comité comercial y junta directiva iniciar un proceso de apertura de mercados en cadenas de restaurantes, supermercados y hoteles en la ciudad de Pasto en donde se inicien los primeros pasos de comercialización.
4. Capacitación en manejo pos-cosecha: con la junta directiva se iniciarán unas capacitaciones en sesiones teórico-prácticas aplicadas a las líneas productivas más representativas de la organización.

4. GERENCIA Y GESTIÓN

- Gestión de Proyecto en Convocatorias públicas y privadas.
- Capacitación en gerencia y gestión al rep legal y junta.
- Visita institucional para gestión de proyectos.

1. Gestión de proyecto en convocatorias públicas y privadas BA ante alianzas productivas: Uno de los objetivos que tienen los asociados de la organización es aprovechar sus fincas y sus predios para iniciar un proceso de producción limpia y para ello quieren entre todos poder presentar a la próxima convocatoria de Alianzas Productivas del MADR un proyecto de certificación en BPA ante el ICA, con ello poder abrir mercados en la ciudad de Pasto de productos limpios certificados y que almacenes reconocidos abran góndolas de este tipo de productos que en los últimos tiempos ha despertado gran demanda en esta ciudad.

2. Capacitación en gerencia y gestión al representante legal y junta: Los directivos de la organización y los comités deben obtener capacidades en gestión y administración de empresas, por ello el profesional socioempresarial dirigirá una charla en competencia gerencial y administrativa y poder de gestión.
3. Visita institucional para gestión de proyectos: con la junta directiva y representante legal se realizará una jornada de visita institucional en la ciudad de Pasto con miras de dar a conocer lo que es COODENAR, sus fortalezas, necesidades y propuestas socioempresariales que tienen planeadas.

4. MARCO LÓGICO DEL PLAN

OBJETIVO	ACTIVIDADES	INDICADORES	METAS	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
Consolidar el manejo y organizado participativo Cooperativa	Construir Estructura organizacional y funciones	Porcentaje de los integrantes de la junta estructuran su organización.	El 100 por ciento de los integrantes de la junta directiva y el representante legal estructuran su organización y realizan el manual de funciones de cada ente	Acta, listado de asistencia, registro fotográfico, organigrama, manual de funciones.
	Elaborar marco institucional.	Porcentaje de los integrantes de la junta estructuran su marco institucional.	El 100 por ciento de los integrantes de la junta directiva estructuran su plan estratégico	Documento, lista de asistencia, acta.
	Visita exitosa a otras organizaciones	Número de visitas exitosas	2 visitas	Lista de asistencia, registro fotográfico.
Crear un área económica y financiera competente en la organización.	Conformar comité administrativo.	Porcentaje de personas componen el comité administrativo.	Al menos 2 asociados o personas componen el comité administrativo	Acta, lista de asistencia, funciones.
	Capacitación a comité y directivos.	Número de personas asisten a taller de funciones de comité administrativo.	Al menos 5 personas asisten a taller de funciones de comité administrativo.	lista de asistencia, registro fotográfico
	Taller de compromisos con la DIAN.	Porcentaje de personas asistentes con respecto a las propuestas.	Al menos 10 personas de los entes y comités	lista de asistencia, registro fotográfico

			participan en el taller de compromisos con la DIAN	
Establecer un área de comercialización fuerte en la organización.	Capacitar al comité comercial.	Porcentaje de participantes en taller de marketing	15 asociados participan en taller de marketing	lista de asistencia, registro fotográfico
	Fortalecimiento en comercialización.	Numero de participaciones en ferias o ruedas de	La asociación participa en una feria o rueda de	Registro fotográfico, lista de asistencia, material
	Capacitar en Manejo pos-Cosecha	Porcentaje de personas asistentes respecto a las propuestas	Lideres junta participan	Listado de asistencia, registro fotográfico
		negocios	negocios	Publicitario.
	Apertura comercial en la ciudad de Pasto	Número de clientes comprando.	2 clientes	Facturas de venta, convenios
Mejorar la capacidad gerencial y de gestión de la organización	Formular proyectos en convocatorias publicas y privadas	Numero de proyectos formulados	Un perfil de proyecto elaborado y presentado a la secretaria de	Documento del perfil del proyecto
	Capacitación en gerencia y gestión al rep. legal y junta.	Porcentaje de personas asistentes al taller	Al menos 8 personas de las directivas participan en taller de gerencia y gestión.	Lista de asistencia y registro fotográfico.
	Visita institucional para gestión de proyectos	Número de visitas a instituciones públicas y privadas	Al menos 4 instituciones públicas y privadas visitadas	Lista de asistencia y registro fotográfico.

ANEXO E. FORMULACIÓN DEL PROYECTO
“Construcción de centro pos-cosecha de cebolla junca, por pequeños productores del corregimiento de Buesaquillo, municipio de Pasto”
en el marco del Pacto Agrario

SOLICITUD DE COFINANCIACIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS EN EL MARCO DEL PACTO AGRARIO

MARQUE CON UNA (X) SOLO UNA OPCIÓN.

1. TIPO DE PROYECTO	Municipal	X	2. PRESENTADO POR	CMDR	X	3. DEPARTAMENTO	4. MUNICIPIO
	Departamental			CONSEA			

5. LINEA DE COFINANCIACION A LA QUE POSTULA EL PROYECTO			6. ACTIVIDAD ELEGIBLE				
Proyecto Municipal	Productivo	X	Siembra			Transferencia de Tecnología	
Proyecto Departamental	Productivo		Renovación de Cultivos			Asistencia Técnica	
			Maquinaria y Equipos			Mercadeo y Comercialización de Productos Agropecuarios y Pesqueros	
			Riego Intra-predial			Construcción y Ampliación de Plazas de Mercado y Centros de Acopio	
			Transformación de Productos Agropecuarios		X		

7. REQUISITOS HABILITANTES		
Carta de Presentación del Proponente		Carta juramentada por el Representante Legal de la Organización Proponente, certificando que ni él, ni la organización que representa se encuentra incurso en causales de inhabilidad o incompatibilidades para contratar con recursos del estado.
Solicitud de Cofinanciación		
Descripción del Proyecto	X	Cronograma de Ejecución y Flujo de Recursos

Población Beneficiada	X	Acta Certificando el Representante Legal	X
Costo del Proyecto	X	Para Comunidades Indígenas: Acta de Posesión del Cabildo ante el Alcalde	
Aportes de los Proponentes	X	Fotocopia Ampliada al 150% de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal	X
Plazo para la Ejecución	X	Fotocopia del RUT y NIT	X

8. MONTO DE RECURSOS SOLICITADOS PARA COFINANCIACION			9. REQUIERE FINANCIACION BANCARIA		
Departamental	Hasta \$2,464,000,000	\$	Si		
Municipal	Hasta \$246,400,000	\$ 225.000.000	No	X	

10. PROYECTO A COFINANCIAR						
Nombre de la Organización de Productores a Beneficiar	Cooperativa Multiactiva de cultivadores de cebolla	Nombre Representante legal	del LUIS FERNANDO PIANDROY	Documento de Identidad	1085249069	
NIT	900677088-8	Teléfono	3146796284	Municipio	Pasto	Departamento Nariño
Fecha del balance	Día 31	Me s		Año	2013	Total Activos

11. INFORMACION DE LA POBLACION VINCULADA AL PROYECTO	
BREVE DESCRIPCIÓN DE LA POBLACION BENEFICIADA CON LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO	
<p>En el municipio de Pasto somos los segundos productores a nivel nacional de la cebolla junca identificada con la mejora calidad para el consumo humano con una trayectoria de más de 30 años en la producción y comercialización de cebolla en fresco, internamente en el departamento de Nariño y externamente hacia los departamentos del Valle del Cauca y Putumayo. Los productores asociados a la Cooperativa Multiactiva de cultivadores de cebolla poseen entre media y una hectáreas de terreno, dedicado al cultivo de cebolla, esta actividad se realiza de manera tradicional en el municipio de Pasto debido a las adecuadas condiciones de terreno y condiciones para el cultivo, los productores han desarrollado procesos encaminados a la mejora de la producción y producción limpia enfocados siempre a lograr una certificación en BPA que permita dar un criterio de calidad al producto para su respectiva comercialización, para lograr esto se necesita enfatizar esfuerzo en fortalecer técnicas especializadas de manejo pos cosecha y cultivo de hortalizas, incorporar tecnología dentro de la producción, mejorar e implementar la infraestructura productiva existente, implementación de Buenas Prácticas Agrícolas BPA y BPM, todos estos esfuerzos se realizan en pro de la búsqueda de nuevos mercados que permitan una estabilidad económica a los</p>	

productores de cebolla quienes se ven afectados por la continua fluctuación en los precios y demandas del producto debido a la inclusión de intermediarios quienes obtiene el mayor lucro de la actividad productiva, la asociación COMUCEB tiene como uno de sus objetivos el romper con la cadena de intermediación, a fin de garantizar mejores precios para la compra de su producto viéndose reflejado en mejorar la calidad de vida de sus asociados.

Tipo de Beneficiario	No. Pequeño	125	No. Mediano	No. Grande	No. Mujeres Campesinas Jefes de Hogar	No. Indígenas	Total		
Nombre y Apellidos Completos				Tipo	Número de Identificación	Extensión Total del Predio de la Inversión			
Rosa Zoila Botina de Ruales				pequeño	27079848	Has	0,5	Mts 1	5000
Luis Gonzalo Botina Paz				pequeño	12986320	Has	0,5	Mts 2	5000
Franco de Jesús Barrera Matagensoy				pequeño	12974021	Has	0,5	Mts 2	5000
León Ángel Balvin Arboleda				pequeño	3407567	Has	0,5	Mts 2	5000
German Reinel Botina Merchancano				pequeño	52808203	Has	0,5	Mts 2	5000
José Florencio Botina Botina				pequeño	12959198	Has	0,5	Mts 2	5000
Aura María Botina Criollo				pequeño	30733558	Has	0,5	Mts 2	5000
Rosa Matilde Botina Paz				pequeño	30740075	Has	0,5	Mts 2	5000
María Doris Ruiz Pianda				pequeño	59822820	Has	0,5	Mts 2	5000
Carlos Jonnathan Cabrera Ruiz				pequeño	1085300878	Has	0,5	Mts 2	5000
Nubia Guisela Castillo Criollo				pequeño	59819932	Has	0,5	Mts 2	5000
Víctor Ignacio Cabrera				pequeño	16884927	Has	0,5	Mts 2	5000
María Alba Castillo				pequeño	30725059	Has	0,5	Mts 2	5000

Miriam del Socorro Castro Jurado	pequeño	59825917	Ha s	0,5	M ts 2	5000
María Dolores Criollo de Castillo	pequeño	30716585	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Rosa del Carmen Delgado Ruiz	pequeño	30719361	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Darío Javier Erazo Matabanchoy	pequeño	12751049	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Antonio Díaz Paz	pequeño	5198011	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Antonio Díaz Paz	pequeño	98384636	Ha s	0,5	M ts 2	5000
William Mauricio Díaz Josa	pequeño	1085257327	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Ana Milena Díaz Puerres	pequeño	1085287127	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Mery Edilma Díaz Puerres	pequeño	1085295949	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Jaime Hernán Delgado Botina	pequeño	98391914	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Martha Cecilia Dejoy Armero	pequeño	30723167	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Jami Iván Díaz Piscal	pequeño	5204385	Ha s	0,5	M ts 2	5000
José Ignacio Eraso Eraso	pequeño	12967370	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Alfredo Enríquez	pequeño	12979850	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Flor Elsa Erazo Jojoa	pequeño	30743674	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Marlin Elisabeth Erazo Matabanchoy	pequeño	37085419	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Tránsito del Rosario Erazo de Santacruz	pequeño	30703818	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luz Marina Eraso Paz	pequeño	30730768	Ha s	0,5	M ts 2	5000

Braulio Rafael Herazo	pequeño	12971100	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Floralba Eraso Matabanchoy	pequeño	30741287	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Pedro Antonio María Guacas	pequeño	12962971	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luz Mery Guacas Paz	pequeño	59311888	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Franco Aurelio Guancha Burgos	pequeño	98399675	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Manuel Jesús Guacas Patichoy	pequeño	12959914	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Carlos Alberto Guancha Burgos	pequeño	12999224	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Lilia Del Carmen Guancha Burgos	pequeño	30735220	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Álvaro Guillermo Guancha Burgos	pequeño	12981098	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Gladys Rosa Guancha Burgos	pequeño	30739349	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Blanca Elisa González de Patichoy	pequeño	27089234	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Jesús Manuel Guacas Paz	pequeño	98400867	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Rodrigo Herrera Ramírez	pequeño	12978023	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Ruperto Jojoa Paz	pequeño	12963574	Ha s	0,5	M ts 2	5000
José Miguel Jatanoy Naspiran	pequeño	5202346	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Gloria Esperanza Josa Buesaquillo	pequeño	30716924	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Edilmar Andrés Jojoa Chamorro	pequeño	12753554	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Carmen Yolanda Jojoa Delgado	pequeño	37081589	Ha s	0,5	M ts 2	5000

Gladys Patricia Jojoa Delgado	pequeño	59312829	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Emiro Jojoa Matabanchoy	pequeño	12986801	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Mabel del Socorro Jojoa Paz	pequeño	1085261148	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Hermes Giraldo López Enríquez	pequeño	98384292	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Heriberto López Paz	pequeño	5201410	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Ana Lucia López Paz	pequeño	59831285	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Pedro Matabanchoy Castillo	pequeño	12979822	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Libardo Matabanchoy	pequeño	12979821	Ha s	0,5	M ts 2	5000
María Evangelina Matabanchoy de Potosí	pequeño	30705978	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Ernesto Matabanchoy Matabanchoy	pequeño	12962586	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Jorge Emilio Merchancano Benavides	pequeño	98396308	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Carlos Alveiro Matabanchoy Castillo	pequeño	87062449	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Wilson Ovidio Merchancano Paticoy	pequeño	87067150	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Paulino Matabanchoy Castillo	pequeño	12990532	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Adela Matabanchoy Navia	pequeño	30724307	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Dery del Pilar Matabanchoy Guacas	pequeño	37082433	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Ana Patricia Mojomboy Pianda	pequeño	59829466	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Anita Yolanda Matabanchoy Navia	pequeño	30723223	Ha s	0,5	M ts 2	5000

Belizario Matabanchoy	pequeño	12962585	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Rosario de los Ángeles Matabanchoy Navia	pequeño	30745721	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Juan Pedro Matabanchoy Castillo	pequeño	12977822	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Adriana del Pilar Matabanchoy Salazar	pequeño	1085324005	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Melva Carmen Matajensoy Botina	pequeño	30711854	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Alberto Muñoz Cabrera	pequeño	1085271444	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Raimundo Antonio Matabanchoy Castillo	pequeño	12986448	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Bernardo Emeterio Matabanchoy Paz	pequeño	12970506	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Adriana Mirely Matabanchoy Salazar	pequeño	1085272329	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Eduardo Matabanchoy Merchancano	pequeño	1805010	Ha s	0,5	M ts 2	5000
María Doris Matabanchoy Navia	pequeño	30712484	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Segundo Francisco Matabanchoy Navia	pequeño	12966912	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Claudia Patricia Navia Castro	pequeño	30736385	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Rosario Navia Matabanchoy	pequeño	27067994	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Imelda Del Carmen Patichoy Matabanchoy	pequeño	59830552	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Rosa Paz Matabanchoy	pequeño	59834095	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Fernando Piandoy Delgado	pequeño	1085249069	Ha s	0,5	M ts 2	5000
James Renán Potosí Matabanchoy	pequeño	98395878	Ha s	0,5	M ts 2	5000

William Hernán Paz Jojoa	pequeño	12748750	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Bertha Paz de Guacas	pequeño	30708261	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Cesar Augusto Patichoy Olivares	pequeño	98391359	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Silvio Andrés Portilla Guacas	pequeño	98398022	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Liliana Patricia Portilla Lara	pequeño	27081853	Ha s	0,5	M ts 2	5000
José Vicente Paz	pequeño	12953314	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Marta Isabel Potosí Getial	pequeño	27094560	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Ezequías Piandoy Matabanchoy	pequeño	1249194	Ha s	0,5	M ts 2	5000
María Magdalena Pianda Patichoy	pequeño	59826627	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Berta Elia Paz de Montilla	pequeño	30703502	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Juan Bautista Piandoy Buesaquillo	pequeño	12969662	Ha s	0,5	M ts 2	5000
José Luis Paz Matabanchoy	pequeño	98398471	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Claudia Isabel Pianda Puerres	pequeño	37083677	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Manuel Mesías Patichoy Erazo	pequeño	12971705	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Francisco Pianda Jojoa	pequeño	12980002	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Doris de Jesús Potosí Matabanchoy	pequeño	27142547	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Braulio Gustavo Patichoy Erazo	pequeño	98385386	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Edwin Sigifredo Patichoy Merchancano	pequeño	87064595	Ha s	0,5	M ts 2	5000

José Antonio Paz Paz	pequeño	5203486	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Oscar Fabián Patichoy Barrera	pequeño	87060125	Ha s	0,5	M ts 2	5000
José Rodrigo Potosí Díaz	pequeño	12966976	Ha s	0,5	M ts 2	5000
María Matilde Paz Paz	pequeño	27071191	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Andrés Mauricio Piandoy Armero	pequeño	1085251014	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Jesús Edmundo Ruiz Pianda	pequeño	12751526	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Julio Cesar Ruiz Pianda	pequeño	12997623	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Hernán Roberto Ruiz Guzmán	pequeño	98380963	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Servio Olmedo Ruales Botina	pequeño	98390186	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Carmen del Socorro Ruales Botina	pequeño	59816983	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Dilia del Carmen Salazar Ortiz	pequeño	30742208	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Jackeline Edilma Santacruz Eraso	pequeño	59826269	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Nancy Elena Santacruz Eraso	pequeño	59820351	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Clímaco Sabogal	pequeño	17309953	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Daisy Hilda Santacruz Erazo	pequeño	37086899	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Luis Antonio Tatalcha López	pequeño	12979585	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Lidia Blanca Taimal	pequeño	30729722	Ha s	0,5	M ts 2	5000
Lidia Cristina Tatalcha Taimal	pequeño	108527763	Ha s	0,5	M ts 2	5000

Mercedes Adriana Tatalcha Taimal	pequeño	37087374	Has	0,5	Mts 2	5000
José Reymundo Tatalcha López	pequeño	98357032	Has	0,5	Mts 2	5000
Aura Inés Tatalcha López	pequeño	30718335	Has	0,5	Mts 2	5000
Pedro Antonio Zambrano Jojoa	pequeño	12968700	Has	0,5	Mts 2	5000

12. JUSTIFICACIÓN TÉCNICA Y DESCRIPCIÓN DE LAS INVERSIONES OBJETO DEL PROYECTO A FINANCIAR

Para encontrar nuevos mercados e innovar con respecto a la presentación de producto, se genera la necesidad de contar con una infraestructura para el caso un centro Pos-cosecha, en donde se facilite las transformaciones en grado 0 y 1 de la cebolla junca de tal manera que se genere un valor agregado, dando una mayor salida de este, posibilitando la inclusión a nuevos mercados. Para el correcto funcionamiento del centro Pos-cosecha es necesario también una dotación adecuada del mismo y de las personas encargadas de su funcionamiento, centro, con esto se quiere mejorar el manejo en almacenamiento, conservación, empaque y transporte previo del producto, todos estos esfuerzos se visualizan en resultados que conlleven a la mejora de ingresos para los productores de cebolla junca del corregimiento de Buesaquillo, Municipio de Pasto.

13. COSTO TOTAL DEL PROYECTO

SOLO PUEDE COFINANCIAR UNA ACTIVIDAD

Actividad	Valor Total del Proyecto (\$)	FUENTES DE COFINANCIACIÓN				OBSERVACIONES
		APORTES MADR		APORTES PROPONENTE		
		VALOR (\$)	% PARTICIPACIÓN	VALOR (\$)	% PARTICIPACIÓN	
Siembra						
Renovación de Cultivos						
Riego Intra-predial						
Maquinaria y Equipos						
Transformación	\$ 35.000.000	\$ 25.000.000	9%	\$ 10.000.000	3%	La Asociación Hortifrutícola de Colombia ASOHOFRUCOL cofinancia el 3% del proyecto representado en (\$ 10.000.000) en efectivo para la dotación del centro de acopio.
Transferencia						

Tecnología						
Mercadeo y Comercialización						
Asistencia Técnica						
Construcción y Ampliación Centros Acopio	\$ 250.000.000	\$ 190.000.000	67%	\$ 60.000	21%	Los productores cofinancian el 21% representados en (\$ 60.000.000) representado en el valor de lote para la construcción del centro pos - cosecha.

		FE C H A
NOMBRE	FIRMA	

GUIA SOPORTE

COSTOS DE PRODUCCION Y FINANCIEROS

Miles de Pesos

A COSTOS DE PRODUCCIÓN		1	2	3	4	5	6	7	8
A 1	COSTOS DIRECTOS								
	a Agrícola y Forestal								
	Insumos: Semilla, fertilizantes, etc.	13.750,00	13.750,00	13.750,00	13.750,00	13.750,00	13.750,00	13.750,00	13.750,00
	Mecanización (Labores culturales para preparar el terreno)								
	Mano de obra	11.987,50	11.987,50	11.987,50	11.987,50	11.987,50	11.987,50	11.987,50	11.987,50
	Recolección y Cosecha	9.481,25	9.481,25	9.481,25	9.481,25	9.481,25	9.481,25	9.481,25	9.481,25
	Otros (riego, entre otros)								
	Subtotal (a)	35.218,75	35.218,75	35.218,75	35.218,75	35.218,75	35.218,75	35.218,75	35.218,75
	b Pecuario y Piscícola								
	Insumos y suplementos								
	Mano de Obra								
	Mantenimiento de praderas								
	Otros								
	Subtotal (b)								
	c Comercialización								
	Compra de materia prima y/o inventario					5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
	Mano de obra					12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
	Transporte								
	Otros								
	Subtotal (c)					17.000,00	17.000,00	17.000,00	17.000,00
	TOTAL COSTOS DIRECTOS (a+b+c)								
A 2	COSTOS INDIRECTOS								
	Arrendamiento								
	Administración					200,00	200,00	200,00	200,00
	Otros								
	TOTAL COSTOS INDIRECTOS	-	-	-	-	200,00	200,00	200,00	200,00
	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN (A.1 + A.2)	35.219	35.219	35.219	35.219	52.419	52.419	52.419	52.419

GUIA SOPORTE

ESTIMACION DE INGRESOS, Y ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS

Miles de
Pesos

A. ESTIMACIÓN DE INGRESOS Y/O VENTAS DE LA ACTIVIDAD (Productor)

Producto	Tipo Producto	Unidad	Valor Unitario	PERIODOS								
				1	2	3	4	5	6	7	8	
1	Cebolla junca sucia	TON	500		249	249	249	249	149	149	149	149
				Valor	124.500	124.500	124.500	124.500	74.500	74.500	74.500	74.500
2	Cebolla junca limpia	TON	1.000	Unidades					60	60	60	60
				Valor					60.000	60.000	60.000	60.000
3	Cebolla junca limpia -empacada	TON	1.500	Unidades					40	40	40	40
				Valor					60.000	60.000	60.000	60.000
4				Unidades								
				Valor								
5				Unidades								
				Valor								
TOTAL INGRESOS (SUMA 1+2+3+4+5)					124.500	124.500	124.500	124.500	194.500	194.500	194.500	194.500

B. ESTADO DE INGRESOS Y EGRESOS

Ingresos	PERIODOS							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Ingresos generados por las actividades productivas y/o comerciales objeto del proyecto	124.500	124.500	124.500	124.500	194.500	194.500	194.500	194.500
Aportes Cofinanciación (ASOHOFrucol)				10.000				
Aportes recursos propios	60.000							
Aportes Ministerio	2.500	72.500	57.500	82.500				
Total Ingresos	187.000	197.000	182.000	217.000	194.500	194.500	194.500	194.500

Egresos	1	2	3	4	5	6	7	8
Valor de la inversión	62.500	72.500	57.500	92.500				
Total Costos de Producción	35.219	35.219	35.219	35.219	52.419	52.419	52.419	52.419
Total Egresos	97.719	107.719	92.719	127.719	52.419	52.419	52.419	52.419
EXCEDENTE (DEFICIT)	89.281	89.281	89.281	89.281	142.081	142.081	142.081	142.081

CRONOGRAMA DE INVERSIONES

NOMBRE DEL PROYECTO	Construcción de centro pos-cosecha de cebolla junca, por pequeños productores del corregimiento de Buesaquillo, municipio de Pasto	NI T	900677088-8
LUGAR (Departamento, Municipio)	Pasto		

PERIODO DE EJECUCIÓN	Fecha Inicio		Fecha final		Miles Pesos
-----------------------------	---------------------	--	--------------------	--	--------------------

INVERSIÓN	PRESUPUESTO	AÑO												TOTAL ANUAL
		MES												
DETALLE		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Compra de lote	60.000	60.000												60.000
Permisos	5.000	2.500	2.500											5.000
Construcción del centro pos-cosecha	185.000		70.000	57.500	57.500									185.000
Dotación centro pos-cosecha	35.000				35.000									35.000

TOTAL INVERSIÓN	285.000	62.5 00	72.5 00	57.5 00	92.5 00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	285.000

ANEXO F. PLAN DE MEJORAMIENTO COMERCIAL ASOCIATIVO COODENAR

PLAN NACIONAL DE FOMENTO HORTIFRUTICOLA FASE 2014 PLAN NACIONAL SOCIOEMPRESARIAL "PROMOVIENDO LA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA"
--



PLAN DE MEJORAMIENTO COMERCIAL ASOCIATIVO

UBICACIÓN GEOGRÁFICA	
REGION: OCCIDENTE	DEPARTAMENTO: NARIÑO
MUNICIPIO: PASTO	ESCUELA: NAR032
LINEA PRODUCTIVA: BROCOLI	AGRICULTORES INSCRITOS: 25
HECTAREAS SEMBRADAS PRINCIPAL LINEA PRODUCTIVA: 12	TOTAL VENTAS MENSUALES EN PESOS Y KILOS DE LA ASOCIACION: 5.000.000 pesos, 4,2 toneladas
TOTAL AGRICULTORES BENEFICIADOS: 30	FACILITADOR SOCIOEMPRESARIAL: ROBERTO ANDRES MEZA LASSO

DATOS BASICOS DE LA ORGANIZACIÓN HORTIFRUTICOLA	
ORGANIZACIÓN (Nombres y Sigla)	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL DE NARIÑO-COODENAR
NIT	900683600-4
DOMICILIO	Pasto, Corregimiento de San Fernando
TELEFONO	3178868790
REPRESENTANTE LEGAL -	Nombres y Apellidos: Mario Andrés Mesías Número de Cédula 13.072.997 de Pasto Celular 3178868790

Puntaje Obtenido en el Diagnóstico Organizacional del ICO					
PUNTAJE OBTENIDO	44	Manejo Democrático y Participativo	18	Servicios Ofrecidos a los Asociados	1
Económica y financiera	8	Gerencia, admón. y gestión	9	Desarrollo humano	8

1. OBJETIVO PRINCIPAL:

Estimular y promover la comercialización de frutas y hortalizas de manera colectiva a través de las Organizaciones de productores hortifrutícolas que forman parte del PNFH fase 2014.

OBJETIVOS ESPECIFICOS: Fidelizar clientes, Satisfacer Clientes, Procesar Cambios que generen mayores utilidades y Mejorar productos y servicios.

2. DIAGNÓSTICO DE COMERCIALIZACIÓN

MATRIZ DOFA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA ASOCIACIÓN	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Unión productiva • Disponibilidad de tierras para la producción • Calidad en sus productos • Tradición productiva • Cercanía hacia los mercados de Pasto 	<ul style="list-style-type: none"> • Carencia de agua • Falta de capital de trabajo • Carencia de logística comercial • No hay programas de programación de cultivos
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la demanda de productos en Pasto y el occidente Colombiano • Acceder al apoyo de proyectos productivos • Apoyo y acompañamiento de Asohfrucol 	<ul style="list-style-type: none"> • La variabilidad en los precios de las hortalizas • El cambio climático • La sobreproducción de hortalizas en otros corregimientos • Los paros agrarios

3. PLAN DE MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

COMPONENTE	PREGUNTA ORIENTADORA	DESCRIPCIÓN
Definición del Producto	¿Qué se va a vender? ¿Cómo se va a vender?	- Hortalizas, brócoli, coliflor, acelga, zanahoria a granel y empacadas en bolsa por libra o unidad, empaque en canastillas por 20 kilos. Proceso de pos-cosecha como lavado y corte de hojas principales.
Definición del Mercado Objetivo	¿Quién es el consumidor final?	- Amas de casa que compran en almacenes de cadena, supermercados y galerías, también restaurantes y hoteles de la ciudad de Pasto. - Preferiblemente a restaurantes y hoteles en Pasto - Nivel de compra aproximado de 2 toneladas por semana.
Distribución del Producto	¿En dónde se va a vender? ¿A quién se le va a vender?	- Ubicación de clientes en la ciudad e Pasto, en Hoteles, restaurantes y supermercados - Competencia son los intermediarios del corregimiento o mayoristas y minoristas de la plaza de mercado-potreriño.
Promoción o publicidad	¿Cómo se va a promocionar el producto?	- Estrategias frecuentes de precios económicos - Entrega de volantes comerciales
Meta de Producción	¿Cuánto se espera producir?	- 5 toneladas/semana
Meta de Ventas	¿Cuánto se espera vender?	- 5 toneladas/semana
FIJACIÓN DEL PRECIO	¿A cómo se va a vender?	- Los precios con restaurantes y hoteles se pueden fijar por encima de los costos de producción.

4. DIRECTORIO DE COMERCIALIZACIÓN – SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

DIRECTORIO DE COMPRADORES LOCALES								
Nombre del Comprador	Dirección	Teléfono	Producto	Cantidades Kilos	Periodo de Compra*	Tipo de Empaque*	Precio Kilo	Forma de Pago***

DIRECTORIO DE COMPRADORES DE PLAZAS DE MERCADO								
Nombre del Comprador	Dirección	Teléfono	Producto	Cantidades Kilos	Periodo de Compra*	Tipo de Empaque*	Precio Kilo	Forma de Pago***

* Periodo de Compras: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Semestral

** Tipo de Empaque: Caja, Canastilla, Guacal, Bolsa plástica, Kilo

*** Formas de Pago: Anticipo, Contado, Crédito a 8 días, Crédito a 30 días

DIRECTORIO DE CLIENTES CONSUMIDORES COMO ENTIDADES, INSTITUCIONES, AGROINDUSTRIA								
Nombre del Comprador	Dirección	Teléfono	Producto	Cantidades Kilos	Periodo de Compra*	Tipo de Empaque**	Precio Kilo	Forma de Pago***
Guadalquivir	Calle 19 # 24-84	7239504	Fresa, papa amarilla, papa capira, papa roja, choclo, Arveja, Apio. Cebolla larga, zanahoria, espinaca, Repollo, aba, perejil, coliflor, cilantro, Acelga, brócoli, lechuga,	1200	6 días	canastilla	1500	consignación
CAFÉ S.A.S.	Cl 19 24-84 Plaza de Nariño	7220124	Arveja, Apio. Cebolla larga, zanahoria, espinaca	600	8 días	canastilla	1800	consignación
Plazoleta de Comidas Alkosto Av Bolívar Guadalquivir	Alkosto Bolivar	3128353700	Repollo, aba, perejil, coliflor, cilantro, Acelga, brócoli, lechuga,	400	6 días	canastilla	1500	consignación
COOPHSUR	Corregimiento de Gualmatan, Pasto	3153111859	Brócoli, lechuga, acelga	800	8 días	canastillas	1100	efectivo

DIRECTORIO DE MERCADOS ESPECIALIZADOS O SUPERMERCADOS								
Nombre del Comprador	Dirección	Teléfono	Producto	Cantidades Kilos	Periodo de Compra*	Tipo de Empaque**	Precio Kilo	Forma de Pago***
Supermercado Andino	Calle 16B Esquina Mz A	3176974664	Repollo, pabaja, perejil, coliflor, cilantro, Arveja, Apio. Cebolla larga, zanahoria, espinaca, Acelga, brócoli, lechuga, fresa,	500	8 días	Bolsa	1500	Consignación

DIRECTORIO DE COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES								
Nombre del Comprador	Dirección	Teléfono	Producto	Cantidades Kilos	Periodo de Compra*	Tipo de Empaque* *	Precio Kilo	Forma de Pago***

5. PRECIOS

COMPORTAMIENTO DEL PRECIO HISTÓRICOS DEL PRODUCTO: BROCOLI POR KILO					
CLIENTE	2009	2010	2011	2012	2013
Comprador local	560	600	720	800	850
Plaza de mercado	650	700	720	900	1000
Cliente consumidores	950	1050	1100	1200	1200
Mercados especializados	1100	1200	1400	1400	1500
Comercializadora internacional	0	0	0	0	0
Consumidor Final	1500	1550	1600	1700	1900

**Precio histórico de venta por kilo

Análisis del comportamiento del precio histórico del producto:

Los precios han sido crecientes pero de una manera poco atractiva, pues existen constantemente temporadas de sobreoferta y baja oferta y se debe a la carencia de sistemas de agua y desfinanciación.

DETERMINACION DE PRECIOS 2013					
Producto	Empaque	Peso en Kilos	Precio mínimo en el mercado	Precio máximo en el Mercado	Precio de Venta de mi Producto
Brócoli	Granel-canastillas	Kilo	400	1400	1100
Coliflor	Granel-canastillas	Kilo	400	1400	1100
Acelga	Empacadas en bolsa	Libra	600	1200	1400

¿Por qué voy a vender a estos precios?

Porque estamos comercializando en mercados directos como hoteles y restaurante de la ciudad de Pasto, se espera entrar también en hospitales, los cuales exigen producto de calidad pero también ofertan a precios más rentables.

6. VENTAS

VENTAS		ACTUAL			PROYECTADO A UN AÑO		
Producto	Empaque*	Periodicidad**	Cantidades	Precio	Periodicidad**	Cantidades	Precios
Brócoli	canastillas	semanal	300	800	semanal	1000	1.100
Coliflor	canastillas	semanal	200	700	semanal	800	1.100
Acelga	Atados libra	semanal	200	700	semanal	500	1.400

* Tipo de Empaque: Caja, Canastilla, Guacal, Bolsa plástica, Kilo

** Periodicidad: Semanal, Quincenal, Mensual, Trimestral, Semestral

7. ESTRATÉGIAS Y ACTIVIDADES PARA EL MEJORAMIENTO COMERCIAL	
Estrategias a un año	Actividades a dos meses
<ul style="list-style-type: none"> • Acceder a mercados de almacenes de cadena en la ciudad de Pasto 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar a 5 los aliados comerciales como hoteles y restaurantes en la ciudad de Pasto
<ul style="list-style-type: none"> • Explorar los mercados en la ciudad de Cali 	<ul style="list-style-type: none"> • Reproducir publicidad para realizar visitas comerciales
<ul style="list-style-type: none"> • Contar con canastillas suficientes para ampliar sus mercados en el occidente colombiano 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar la programación de producción para garantizar suministro
<ul style="list-style-type: none"> • Alquilar un centro de acopio en la ciudad de Pasto para mejorar la logística 	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitar crédito libre inversión para capital de comercialización

8. LOGROS COMERCIALES A PARTIR DEL FORTALECIMIENTO COMERCIAL

9. PLAN DE INVERSIÓN				
N	DETALLE - RUBRO A FINANCIAR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Compra de canastillas plásticas de 60x40x20 cm. Contramarcadas, puestas en Sede principal.	48	21.000	1.008.000
2				
3				
4				
5				

Elaboro Facilitador Socioempresarial	Vo. Bo. Representante Legal	Reviso: Coordinador Departamental PNFH

Uveimar Ulloa Cáceres
Aprobó Coordinador Nacional Socioempresarial

Oficinas Asohofrucol: Cra 10 No. 24 – 55 Piso 9 Bogotá D.C.

Teléfonos: (57-1) 281 04 11 /0113 / 0116 Fax: 281 01 18

www.asohofrucol.com.co

contactenos@asohofrucol.com.co



SC-CER167286

ANEXO G. CARTILLA PARA EL MANEJO POS-COSECHA

CARTILLA PARA EL MANEJO POS-COSECHA FRUVER



1. POS-COSECHA

La pos-cosecha es parte integral de la cadena alimentaria y se ubica desde que el producto es cosechado hasta que llega al consumidor para su consumo fresco o hasta que el producto es utilizado como materia prima para su posterior procesamiento. En ese sentido es una área intermedia entre la producción agrícola y el procesamiento de alimentos pero que requiere un enfoque integral y multidisciplinario debido a la complejidad de la logística involucrada que incluye preparación, mantenimiento, transporte y distribución de productos perecederos muchas veces a grandes distancias de los lugares de producción.

La pos-cosecha se refiere al conocimiento de los principios básicos que regulan el producto cosechado y a la tecnología de manejo necesaria para la adecuada conservación de dicho producto al estado natural o fresco.

El objetivo central es la preservación de la integridad física y calidad del producto fresco luego de la cosecha, al igual que se busca la conservación de los alimentos para épocas de escasez, evitar la reducción de la calidad nutritiva y visual del producto cosechado y posibilitar el comercio de productos altamente perecederos, como frutas, hortalizas y flores fuera de temporada y en mercados distantes.

Es común encontrar en productos orgánicos y no orgánicos dificultades pos-cosecha como:

- Alto % de pérdidas
- Deterioro de la calidad
- Riesgos microbianos
- Dificultades logísticas

Debemos recordar que los productos cosechados son productos vivos, por lo que hay que poner especial énfasis a los factores que influyen en la fisiología del mismo.

Las pérdidas pos-cosecha se ven reflejadas en la calidad, y esta da sus frutos aplicando un esfuerzo continuo, que llevan a las óptimas propiedades de calidad deseadas como consistencia, vida útil, calidad sensorial y contenido nutricional es el resultado combinado de varios factores:







1.1 OBJETIVOS DE LA POS-COSECHA EN LA AGROINDUSTRIA

Dentro de agroindustria la pos-cosecha juega un papel primordial ya que garantiza obtener excelentes resultados en los productos finales, su objetivo es:

- Disminuir pérdidas y daños
- Conservar la calidad
- Reforzar la eficiencia del sistema productivo
- Conectar la producción primaria con el mercado
- Incorporar valor agregado

La calidad de los productos no se puede mejorar después de la cosecha, sólo se puede mantener las características por un tiempo determinado.

2. PRINCIPALES CAUSAS DE DETERIORO EN POS-COSECHA

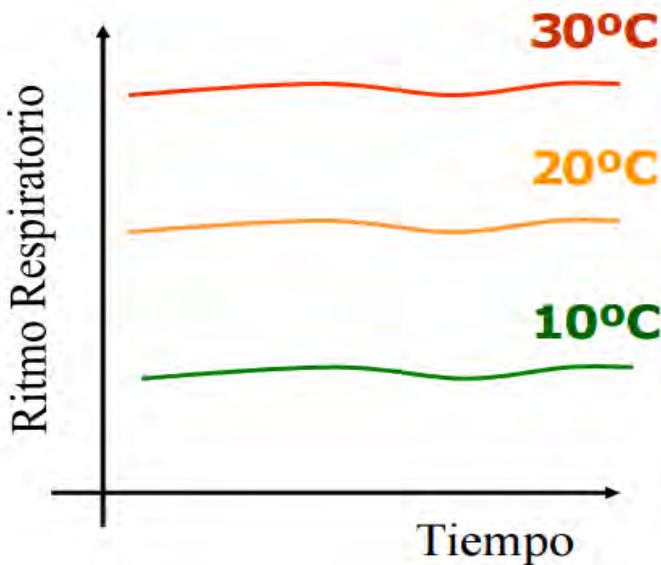
<p>Causas físicas: temperatura, humedad, luz.</p> 	<p>Causas Químicas: oxidaciones, acción enzimática, contaminantes, sustancias añadidas.</p> 
<p>Causas biológicas: fisiología, microorganismos y plagas.</p> 	<p>Causas mecánicas: manipulación y daños causados en la cosecha y poscosecha</p> 

El control de temperatura es uno de los métodos más eficientes para disminuir los problemas físicos, químicos y biológicos.

2.1 USO DE TEMPERATURA

- La temperatura es la herramienta más importante para mantener la calidad pos-cosecha y retardar el crecimiento microbiano
- El calor de campo puede acelerar el ritmo de la respiración y con ello la tasa de pérdida de calidad
- El apropiado enfriamiento protege la calidad y extiende la vida útil de los productos y mantiene por más tiempo las características sensoriales.

2.1.1 Temperatura de almacenamiento y respiración

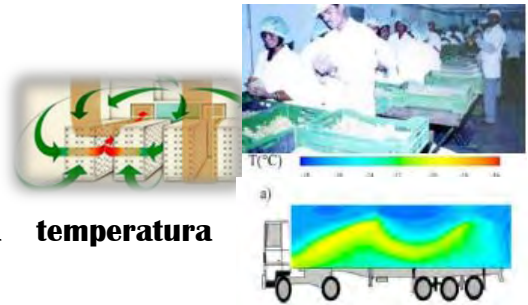


🍒 Por cada 10°C de reducción en temperatura, el ritmo respiratorio se reduce de 2 a 3 veces.

🍒 Vida de anaquel se incrementa 2 a 3 veces.

2.1.2 El control de la temperatura implica...

- 🍒 Preenfriamiento
- 🍒 Procesamiento a temperaturas bajas
- 🍒 Almacenamiento a temperaturas bajas
- 🍒 Transporte refrigerado
- 🍒 Cortos tiempos de transición a temperatura ambiente
- 🍒 Cadena de frío



2.2 RIESGO POR MICROORGANISMOS

En la industria alimentaria y agrícola existen diferentes agentes bacterianos desencadenantes de intoxicaciones y de toxiinfecciones alimentarias, tales como:

- 🍒 Salmonella
- 🍒 Estafilococos
- 🍒 Clostridium botulinum
- 🍒 **Escherichia coli**: en particular las variedades más virulentas, como la O157:H7.
- 🍒 **Micotoxinas**: Existe preocupación por la posible contaminación de micotoxinas a partir de mohos.



- ❖ **Algunos mohos que causan problemas en frutas y hortalizas:** Alternaria, Botrytis, Diplodia, Monilinia, Pennicillium, Colletotrichum, Phomopsis, Fusarium, Rhizopus y Mucor.
- ❖ **Bacterias reportadas en frutas y hortalizas frescas:** Escherichia coli, Salmonella, Shigella, Listeria, Cryptosporidium y Cyclospora.

2.3 PÉRDIDA DE AGUA

- ❖ **Causa marchitamiento, deshidratación, ablandamiento, oscurecimiento, separación de tallo y otros daños.**
- ❖ **Provoca la pérdida del brillo natural.**
- ❖ **La temperatura es importante en la pérdida de agua.**

2.3.1 Uso de ceras

- ❖ **Contribuyen a la reducción de pérdidas de agua, mejoran la apariencia de frutas y hortalizas.**
- ❖ **El intercambio adecuado de oxígeno es necesario para evitar la fermentación, el desarrollo de etanol y malos olores o sabores.**
- ❖ **Ceras hechas con ingredientes no orgánicos se pueden utilizar en cítricos orgánicos solamente si no existe en forma orgánica.**
- ❖ **Envolturas plásticas u otras películas de polímeros retardan la pérdida de agua.**



2.4 ETILENO

- ❖ **Se pueden aplicar para desverdizado o para acelerar los eventos de maduración en frutos. En el manejo orgánico, el etileno producido por los generadores catalíticos está prohibido para todos los productos, excepto en plátano.**

2.4.1 Efecto del etileno

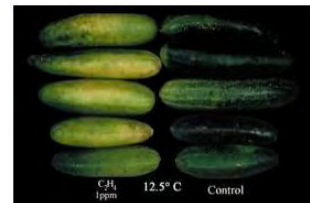
❖ DESEABLES

- **Maduración más rápida y uniforme**
- **Aumenta calidad organoléptica y nutritiva**
- **Estimula la abscisión de frutos facilitando la cosecha**
- **Induce germinación de semillas y brotación en tubérculos**
- **Induce floración en piña (1 a 1,5 cc. de Etefón por litro de agua).**



❖ INDESEABLES

- **Marchitamiento en flores cortadas, abscisión de pétalos**
- **Plantas de follaje: abscisión de hojas, amarillamiento y curvaturas.**
- **Lechuga: manchas rojizas**
- **Aguacate, piña y cítricos: mayor sensibilidad a daños por frío.**



3. METODOS DE CONSERVACION

3.1 ATMÓSFERAS MODIFICADAS Y CONTROLADAS

El control de la atmósfera en combinación con el control de temperatura es un método adicional que contribuye de manera eficiente a disminuir problemas en la pos-cosecha. Se basan en la eliminación o adición de gases del ambiente que da como resultado una atmósfera de conservación del producto con una composición distinta a la del aire, pero se debe tener en cuenta que no son favorables para todos los productos.



Otros métodos para el control del deterioro de productos frescos...

- Desinfección
- Encerado
- Recubrimientos
- Curado
- Uso de retardantes de madurez
- Uso de desverdizantes
- Irradiación: UV o gamma (γ)

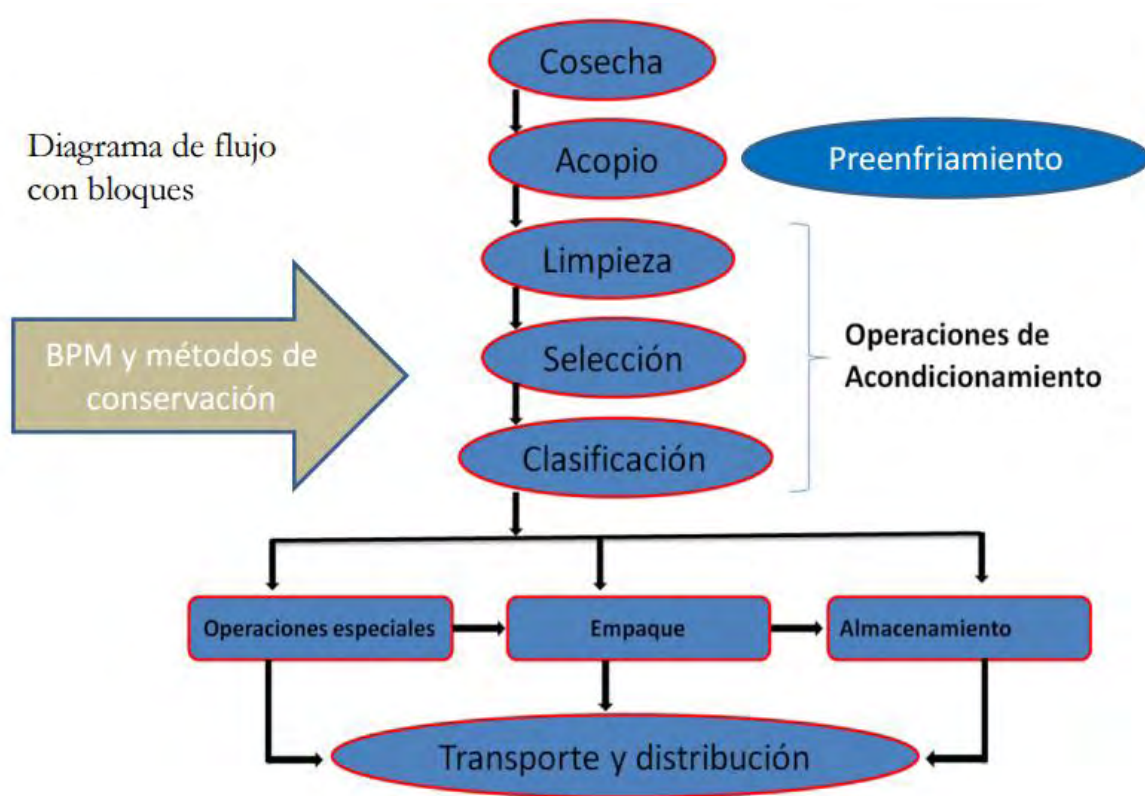
3.2 Control de daños mecánicos

- Mejorar métodos de cosecha
- Capacitar al personal en la forma de manipulación
- Disponer de sitios adecuados de acopio
- Hacer selección y clasificación
- Manejar Buenas Prácticas
- Mejorar el sistema de empaque
- Mejorar el sistema de transporte



Para la pos-cosecha se deben planear y organizar las actividades y disponer de sitios y recursos adecuados y personal capacitado.

4. OPERACIONES DE MANEJO POS-COSECHA



Algunas prácticas que ayudan a mantener la calidad

1. Cosechar en la hora más fresca del día para mantener baja la respiración del producto.
2. Evitar lesiones o daños causados por personas, equipos o empaques.
3. Proteger los productos cosechados del sol y la lluvia
4. Si es posible, refrigerar los productos cosechados tan pronto como sea permitido.
5. No mezclar productos de buena calidad con productos dañados.
6. Utilizar contenedores, envases y transporte desinfectados.



La mejor estrategia es hacer poscosecha de mínima manipulación

Con buenas prácticas y dependiendo del producto se debe procurar reducir las operaciones de poscosecha



4.1 Recepción e higienización

- La flotación en agua es una manera de reducir el daño en el momento de la clasificación y empaque.
- La inyección de ozono en la corriente de agua ha demostrado que reduce sustancialmente los residuos de plaguicidas.
- Sulfonatos de lignina están permitidos en el manejo de productos orgánico certificados, para ayudar a la flotación, con este producto es más fácil hacer la remoción y separación.



4.2 Lavado y desinfección

Es el punto de mayor importancia para tener producto higiénico e inocuo, con el fin de reducir el riesgo de causar enfermedades transmitidas por medio de los alimentos (ETAs) – GENERA CONFIANZA DEL MERCADO. Se debe disponer de las sustancias y utensilios necesarios: ejemplo cintas para medir pH y concentración de cloro



4.2.1 Desinfección



- Equipos y superficies en contacto con alimentos.
- Agua en todas las etapas del manejo pos-cosecha.
- Mantener registros precisos y específicos de lavado y definir los tratamientos.
- Todas las formas de cloro (hipoclorito de sodio líquido, hipoclorito de calcio granular, y el dióxido de cloro) son materiales restringidos según lo definido por las normas orgánicas existentes.
- Sin embargo se pueden utilizar dentro de los límites permitidos: Limite entre 4 y 10 mg/L(4 - 10

ppm).

4.2.2 Pre-lavado

- Para reducir la demanda de agua y de desinfectantes antimicrobianos.
- Elimina exudados de plantas provocados por cortes de cosecha o heridas, los cuales disminuyen la eficacia del hipoclorito y del ozono.

4.2.3 Desinfectantes

- Clorito ácido de sodio: superficies y acidificado sólo con ácido cítrico.

- ❖ **Dióxido de cloro:** para contacto con alimentos no debe exceder los límites del agua, en las superficie se aceptan los límites máximos permitidos.
- ❖ **Productos cítricos:** sólo en combinación con otros tratamientos preventivos.
 - Con pH del agua entre 6.5 y 7.5: mayor destrucción microbiana y menor liberación de gas de cloro, en el caso de NaClO.
 - Los productos utilizados para el ajuste del pH también deben ser de una fuente natural, como el ácido cítrico, bicarbonato de sodio o vinagre.



Desinfección con ozono



- ❖ **Eficaz contra microorganismos resistentes al cloro y patógenos transmitidos por los alimentos.**
- ❖ **Actúan con mayor rapidez que las concentraciones permitidas de cloro.**
- ❖ **Las reacciones del ozono crean menos subproductos de desinfección (por ejemplo, los trihalometanos son un problema de salud y ambiente con los productos clorados).**
- ❖ **Los costos operativos son más altos que los tratamientos con cloro**
- ❖ **Presenta baja estabilidad, 20 minutos en agua limpia**
- ❖ **Es permitido como un desinfectante de agua y de superficies de implementos.**

Otros desinfectantes

- ❖ **Ácido peroxiacético**
 - Es altamente eficaz
 - Tiene gran rendimiento
 - Es de alto costo
 - Desinfectante de agua, fruta y verduras
 - También es un desinfectante de superficies El ácido acético
 - Es permitido como un limpiador o desinfectante.
 - Se utiliza como limpiador, ya que es de una fuente orgánica.



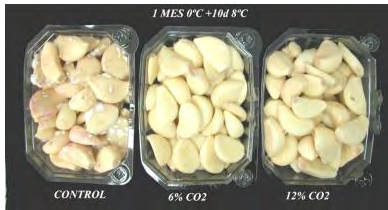
- ❖ **El alcohol (isopropil)**
 - Puede ser utilizado como un desinfectante en condiciones restringidas, debe ser de una fuente orgánica. Los desinfectantes de amonio
 - Para instalaciones.
 - Su uso está prohibido en las superficies de contacto con los alimentos.

- ❖ **Otros compuestos utilizados**
 - **Limoneno:** como detergente o sanitizante pero excluye el uso directo en productos.
 - **Hidróxido de potasio:** para pelar frutas
 - **Controladores de etileno: BioXTEND® Ethylene Sachet (BioXTEND)**



Otras sustancias utilizadas en la pos-cosecha

❖ Dióxido de Carbono



● Está permitido en atmosferas modificadas y en atmosferas controladas de almacenamiento.

● Contribuye en la disminuci3n de las p3rdidas en pos-cosecha y mayor control de plagas.

❖ Otros compuestos

- Son permitidos si los materiales son de origen natural (por ejemplo, 3cido ac3tico).
- No deben contener sustancias sint3ticas prohibidas.
- Para el encerado las fuentes aceptables incluyen ceras extraídas de maderas.

4.3 Manejo de plagas

❖ En org3nicos se recomiendan pr3cticas preventivas, como la exclusi3n, el saneamiento, la eliminaci3n del h3bitat de la plaga, la gesti3n de los factores ambientales, controles mec3nicos o f3sicos o repelentes.

❖ Almacenamiento de ingredientes para productos org3nicos debe ser separado

❖ Se debe documentar que los contenedores est3n limpios antes de usarlos para productos org3nicos



4.4 Retardantes de la maduraci3n

❖ Permanganato de potasio (KMnO4) :

- Utilizado para eliminar el etileno en almacenamiento o transporte.
- Est3 autorizado para el manejo pos-cosecha, siempre y cuando se garantice que este separado de las frutas u hortalizas.

4.5 Transporte

En el transporte se debe evitar la contaminaci3n con productos limpiadores o fumigantes, agentes de maduraci3n, productos de control de plagas, humos de di3sel, y productos para mantenimiento de los veh3culos.




ANEXO H. LISTAS DE ASISTENCIA A LOS TALLERES DE CAPACITACIÓN A LÍDERES DE LAS ORGANIZACIONES COMUCEB Y COODENAR EN MANEJO POS-COSECHA Y PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN


LISTADO 1

Página		Versión 4.0	
Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:	
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento:	
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:	
		Realización ICO	

N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	Martha Cecilia López	30737167		Alianza	3136029066		<i>Martha Cecilia López</i>
2	Carlos Guasch	12999224		Alianza	3152883928		<i>Carlos Guasch</i>
3	Ripeto Juliana	12963574		Zapopan	3146314528		<i>Ripeto</i>
4	María Lucía López	59851205		Alianza	3184879892		<i>Lucía López</i>
5	Martha Castillo	30495069		Alianza			<i>Martha Castillo</i>
6	Desbudy Montañez	9901510625		Alianza	3165304060		<i>Desbudy Montañez</i>
7	Luis Fdo Priando	1085249069	Representante	Alianza	3146746224	luisfdo62@gmail.com	<i>Luis Fdo Priando</i>
8							
9	Torres Patricia M	78181818	Presidenta	Alianza	3166628021		<i>Torres Patricia M</i>
10							
11							
12							

Listado 2




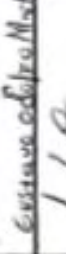

 Asohofrucol <small>Asociación Hortifrutícola de Colombia</small> <small>Administración del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola</small>		Versión 4.0					
Registro de capacitación y entrenamiento		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:					
Área / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Oficina Udel Sem. Ferrando.					
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
Angélica Rodríguez Mesa 1958		Riego ICO					
N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	Mese Laureana Lopez	1878976	codesar	San Fernando	315206377		Laureana Lopez
2	Ana Rocío Ordoñez	37081418		S. Fernando	316534798		Ana Rocío Ordoñez
3	Juan Carlos Tejada	84.082.181	coordinar	San Fernando	315.799223		Juan Carlos Tejada
4	Pedro Efraim Pineda	95.30440	Mocondino	Mocondino	318230072		Pedro Pineda
5	Ximena Chacón Góngora	89.834834		Mocondino	3208963167		Ximena Chacón Góngora
6	Carlos Mejías	1792737		San Fernando	3107211901		Carlos Mejías
7							
8							
9							
10							
11							
12							

 Asohofrucol Asociación Hortifrutícola de Colombia Administradora del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola		Versión 4.0 Registro de capacitación y entrenamiento					
Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación: Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación: Escuela Santa Alonzo.		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento: 4h.					
Material Entregado:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento: Socialización Formulación Plan Fortalecimiento.					
Persona que Dirigió la Capacitación: Lúthi Saavedra							
N.	Nombre del participante	No. de Identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	James E. Potosí M	40395838	Presidente	Alonzo	316662801		James E. Potosí
2	ANA Luisa Lopez	59831285		Alonzo	318487908		Luisa Lopez
3	Aniba Castillo	30125091		Alonzo			MARIBA Castillo
4	Carlos Guand	12449224		Alonzo	315255928		Carlos Guand
5	Los Fdo Piendoy	1053249.000	Representante legal	Alonzo	3146796134	luisa@soho.com	Los Fdo Piendoy
6	Elsa Eraso De Leon			San Francisco	316199528		Elsa Eraso De Leon
7							
8							
9							
10							
11							
12							


Página 1		Registro de capacitación y entrenamiento									
Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:									
Material Entregado:		Udel San Fernando.									
Persona que Dirigió la Capacitación:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento:									
		4h.									
		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:									
		Formulación Plan Fortalecimiento A'q									
N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante				
1	Carlos Toro Díaz	12960669		Cobaco	3445832841		Carlos Toro Díaz				
2	Distribución de la R.m	1804403		Cobaco	316298477		[Firma]				
3	Wilson López	87064570	ALTO	SAN FERNANDO	3156649267		[Firma]				
4	Yusua Arhaga Ganda	59839954		Macandao	3206983162		[Firma]				
5	Clorinda P. Guerrero	36950024		San Fernando	3105808863		[Firma]				
6	Tomas Contreras	90279425		Macandao	3186486305		[Firma]				
7	Carlos Alvarado	12972751		San Fernando	3107211901		[Firma]				
8	Angelita Puzo	54813468		Macandao	318230092		Angelita				
9	Pedro Efraim Puzo	98384433		Macandao	318230092		Pedro Puzo				
10	Alvaro Armando Puzo	1246481		San Fernando	315540907		[Firma]				
11	Juan Carlos Jara	52106218	Sección	San Fernando	315499337		Juan Carlos Jara				
12											

Página 1		Registro de capacitación y entrenamiento									
Área / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación: <i>Oficina Comocob - Boquerillo.</i>									
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento: <i>2 h.</i>									
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento: <i>Socialización Proyecto Pado Agrario - Fund. Social.</i>									
N.	Nombre del participante	No. de Identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante				
1	<i>Jenny B. Potosí M.</i>	<i>98795879</i>	<i>Comisab</i>	<i>Alvarca V</i>	<i>34662026</i>		<i>Jenny B. Potosí M.</i>				
2	<i>Rosario Tapia</i>	<i>7276284</i>	<i>Productor</i>	<i>Alvarca V</i>	<i>34672455</i>		<i>Rosario Tapia</i>				
3	<i>Luis Pdo. Pineda</i>	<i>7657490</i>	<i>Supervisor</i>	<i>Alvarca B.</i>	<i>31467620</i>	<i>luisferpaco@gmail.com</i>	<i>Luis Pdo. Pineda</i>				
4	<i>María Dolores Díaz Pat.</i>	<i>9878620</i>	<i>Comisab</i>	<i>San Bartolomé</i>	<i>3678956</i>		<i>María Dolores Díaz Pat.</i>				
5	<i>Ena Gaitán</i>	<i>5205677</i>	<i>Productor</i>	<i>San Bartolomé</i>	<i>3678956</i>		<i>Ena Gaitán</i>				
6	<i>Elsa Luisa Tera</i>		<i>Comisab</i>	<i>San Bartolomé</i>	<i>3678956</i>		<i>Elsa Luisa Tera</i>				
8											
9											
10											
11											
12											

Listado 6


 Asohofrucol <small>Asociación Horizontal de Colonias Administraciones del Fondo Nacional de Fomento Horizontal</small>		Versión 4.0 Registro de capacitación y entrenamiento					
Área / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:					
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
Andrés Mejía, IASSO		1 H. Oficina Asohofrucol Pasto Socialización Proyecto Canastillas					
N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	Mario Andrés Mejías	13072997	COORDENAR	San Fernando	317565790		
2	Ana Rocío Ardelez	37031420		S. Fernando	3165347421		
3	Guillermo Adolfo Martínez	990420189		San Fernando	3105144285		
4	Jenny Alejandra Campo	8051204514		San Fernando	3192032360	juve@asohfrucol.com	
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							

Listado 7

 Asohofrucol Asociación Hortícola de Colombia Administradora del Fondo Nacional de Fomento Hortícola		Versión 4.0 Registro de capacitación y entrenamiento					
Área / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:					
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y Entrenamiento:					
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y Entrenamiento:					
David Andrué Uyaré		Sesión Teórica Pes-Cosecha					
Tema de la Capacitación y Entrenamiento:		34.					
N.	Nombre del participante	No. de Identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	ANA LUCIA FOPEZ	34831285	Comunero	Amona	318 4877095		ana.fopez
2	MARIBO CASTILLO	30922559		Alonzo			MARIBO CASTILLO
3	MARINA ESCOBAR DEJOY	30337167		Alonzo	3156027006		Marina
4	LUIS EDU PIENDAY	1085.249.00	Representante Legal	Alonzo	3146296724	luisfernando@agropecuaria.com	LUIS
5	Carlos Guido	17991824	Tesoro	Alonzo	302859928		CG
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							

Listado 8

Página		Versión 4.0					
Área / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:					
		Oficina COMUCES, Boequerillo					
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
		4 Hojas.					
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
David Andrés Mejía		Sesión Fiebre Pos-cosecha Caballa Junca.					
N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	Martha Cecilia Deyoy	20737167		Alianza	3186074000		
2	Carla Cede	12992294	Tesoro	Alianza	31299928		
3	Rupela Torres	12462574		Zunzún	316324524		
4	ANA lucia López	89831285		Alianza	3184829095		
5	M. Alba Castillo	30785059		Alianza			
6	Yandely Mateo-mateo Castillo	99013506295		Alianza	3168504060		
7	Carar willian patino	2005079		Alianza	318577788		
8	Luis Fdo Piandoy	1085249061	Representante Local	Alianza	3146746280	luisfdo@comuc.com	
9	Jairo A. Pabón M.	78181575	Presidente	Alianza	3166618077		
10							
11							
12							

 Asohofrucol <small>Asociación Hortifrutícola de Colombia</small> <small>Administradora del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola</small>		Versión 4.0 Registro de capacitación y entrenamiento					
Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación: Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación: <i>Oficina COMUCOB</i>		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento: 3h.					
Material Entregado:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento: <i>Plataforma Es-trelogi-ccf - Discusión Problemas Prácticos</i>					
Persona que Dirigió la Capacitación: <i>Amith Jacevador.</i>							
N.	Nombre del participante	No. de Identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	<i>Luis Felo Piendy</i>	<i>7085.2492</i>	<i>Representante</i>	<i>Alianza B.</i>	<i>31467960</i>	<i>luispiendy@comucob.com</i>	<i>[Firma]</i>
2	<i>Elsa Exuse Jabur</i>		<i>Comucob</i>	<i>S. Juanico</i>	<i>316799928</i>		<i>[Firma]</i>
3	<i>Jos Antonio Diaz Pal</i>	<i>98584170</i>	<i>Comucob</i>	<i>Sau Pucuro</i>	<i>316799928</i>		<i>[Firma]</i>
4	<i>James a potari M.</i>	<i>98345818</i>	<i>Comucob</i>	<i>Alianza B</i>	<i>316688022</i>		<i>[Firma]</i>
5	<i>Ruperto Jorand</i>	<i>1963584</i>	<i>Productor</i>	<i>Alianza B</i>	<i>314833418</i>		<i>[Firma]</i>
6	<i>Amalia Japaz</i>	<i>5831285</i>	<i>Productor</i>	<i>3184879095</i>			<i>[Firma]</i>
7	<i>Carlos William potari</i>	<i>526647</i>		<i>Alianza</i>	<i>318591734</i>		<i>[Firma]</i>
9							
10							
11							
12							


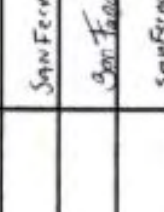


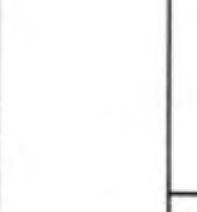

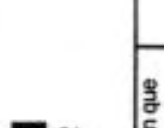
Página 1

Registro de capacitación y entrenamiento

Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación: _____
 Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación: _____
 Material Entregado: _____
 Persona que Dirigió la Capacitación: _____


Udel. San Fernando.
 Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento: 4H.
 Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento: Sesión Teórica Pos-Cosacho.

N.	Nombre del participante	No. de Identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	Laura Alejandra Campo	1025262454		San Fernando	346273730	lucad@delvalon	<i>[Firma]</i>
2	David Lopez	9101617407		San Fernando			<i>[Firma]</i>
3	Andrés Concha Hurtado	9707301187		San Fernando	310549898	pepavillo1997@hotmail.com	<i>[Firma]</i>
4	Gustavo Adolfo Aburto	9904201821		San Fernando	5105149898	pepavillo1997@hotmail.com	<i>[Firma]</i>
5	Marlon Lopez	87064580		San Fernando	315786892		<i>[Firma]</i>
6	Maximo A. Mejas	13072997		San Fernando	7232561	maximo4mestas@hotmail.com	<i>[Firma]</i>
7							
8							
9							
10							
11							
12							

 Asohofrucol <small>Asociación Hortifrutícola de Colombia</small> <small>Administradora del Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola</small>		Versión 4.0 Registro de capacitación y entrenamiento					
Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación: Udel - San Fernando					
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento: 4 U.					
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento: Sesión Practica - Pos-cosecha					
N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	MARIO A. MESTAS	13072997		San Fernando	723 2561	mario.mestas@hormel.com.co	
2	Fanny Alejandra Ospina	103262454		San Fernando	3146033366	fanny.ospina@hormel.com.co	
3	erlando lopez	83043026		San Fernando	3152165787	—	
4	Anches Esteban Madinez	9709301187		San Fernando	3105148086	pujuno1997@hotmail.com	
5	Javier Delgado	962865		S. Fernando	316519593	—	
6	Jesse Laureano Lopez	11098976		San Fernando	315265218	—	
8							
9							
10							
11							
12							

Página 1		Registro de capacitación y entrenamiento					
Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:		Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:					
Material Entregado:		Intensidad de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
Persona que Dirigió la Capacitación:		Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:					
David Ancho Mejía		Udel - Inn. Fernando a M.					
Sesión		Discusión Resultados prader. Pos cosecha					
N.	Nombre del participante	No. de identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	Juan Carlos Toxoa	87468187	coordinador	San Fernando	315 799318		Juan Carlos Toxoa
2	José Laureano Lopez	16992726	Coordinador	San Fernando	315 266522		José Laureano Lopez
3	Mario Andres Misas	17077997	Coordinador	San Fernando	317886779		Mario Andres Misas
4	Javier Delgado	98286827	coordinador	San Fernando	316 578679		Javier Delgado
5	Pro David Wilson	37061458		San Fernando	316 534798		Pro David Wilson
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							

Listado 13

 <p>Asohofrucol Asociación Nacional de Cultivos Administradora del Fondo Nacional de Fomento Hortícola</p>		<p>Versión 4.0</p> <p>Registro de capacitación y entrenamiento</p>					
<p>Area / Empresa / Organización que Recibió la Capacitación:</p> <p style="text-align: center;"><i>Opena Udel - San Fernando</i></p>		<p>Lugar, Fecha y Hora de Ejecución de la Capacitación:</p> <p style="text-align: center;"><i>Intensidad de la Capacitación y Entrenamiento:</i></p>					
<p>Material Entregado:</p>		<p>Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:</p> <p style="text-align: center;"><i>34.</i></p>					
<p>Persona que Dirigió la Capacitación:</p> <p style="text-align: center;"><i>Altefeirma Eshobg.com</i></p>		<p>Tema de la Capacitación y/o Entrenamiento:</p>					
N.	Nombre del participante	No. de Identificación	Cargo	Dirección	Teléfono	Correo electrónico	Firma del participante
1	<i>Henry Alvarado Cárdenas</i>	<i>1012166404</i>		<i>San Fernando</i>	<i>9760133300</i>	<i>henryalvarado@unad.edu.co</i>	<i>[Firma]</i>
2	<i>Pedro Espino Pineda</i>	<i>98359493</i>			<i>3122920516</i>	<i>- 0 -</i>	<i>[Firma]</i>
3	<i>Ximena Chappa Cárdena</i>	<i>39.334.04</i>		<i>Acandío</i>	<i>320196310</i>	<i>- 0 -</i>	<i>[Firma]</i>
4	<i>Mario A. Mesías</i>	<i>13072997</i>		<i>San Fernando</i>	<i>7137061</i>	<i>marioa.mesias@unad.edu.co</i>	<i>[Firma]</i>
5	<i>Orlando López</i>	<i>81064588</i>		<i>San Fernando</i>	<i>313325974</i>	<i>- 0 -</i>	<i>[Firma]</i>
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							