

ANEXO 1 Proyecto Desarrollo empresarial y asociativo para pequeños y medianos productores de papa.

MODULO 1. ASOCIATIVIDAD Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Tabla 1. Módulos, contenidos y responsabilidades

	Submódulos	Contenidos específicos a desarrollar	Modalidad
Competencias digitales rurales	Uso de herramientas digitales	* Uso de WhatsApp, Facebook, Instagram y aplicaciones móviles * Uso de correo electrónico, Drive, Meet, Excel y Word * Uso básico de computadores y dispositivos móviles * Manejo básico de drones para agricultura	Presencial / Virtual
Asociativo y organizacional	Gobernanza y liderazgo	* Gobernanza organizacional * Estatutos y toma de decisiones * Liderazgo y cultura asociativa * Economía de género e integración generacional	Presencial / Virtual
Administrativo y financiero	Gestión empresarial	* Implementación de sistemas contable * Facturación electrónica * Costos de producción (papa fresca y transformada) * Flujo de caja y rentabilidad * Gestión de créditos y fondos rotatorios	Presencial / Virtual

MODULO 2. VALOR AGREGADO Y TRANSFORMACIÓN

Tabla 2. Módulos técnicos y de transformación

	Submódulos	Contenidos específicos a desarrollar	Modalidad
Procesos de postcosecha	Manejo postcosecha	* Selección y clasificación con herramientas sencillas. * Empaque diferenciado como estrategia de valor agregado * Tecnologías de conservación y reducción de pérdidas	Presencial / Virtual
Procesos de valor agregado	Transformación	* Innovación en productos derivados de papa	Presencial / Virtual

		* Aprovechamiento de papa no comercial * Montaje básico de planta agroindustrial	
Normas de inocuidad BPM	Inocuidad y trazabilidad	* Higiene integral en postcosecha * Trazabilidad asociativa * Manejo seguro del entorno * Control de contaminantes	Presencial / Virtual

MODULO 3. COMERCIALIZACIÓN

Tabla 3. Módulo de formación en competencias de comercialización

	Submódulos	Contenidos específicos a desarrollar	Modalidad
Innovación Asociativa y Gestión Colectiva	Comercialización asociativa	* Diseño y lanzamiento del portafolio comercial conjunto (papa fresca y transformada). * Identificación y segmentación de clientes rentables. * Capacitación en negociación y fijación de precios con valor agregado.	Presencial / Virtual
Estrategias Comerciales y Canales de Venta	Acceso a mercados, Diferenciación comercial	* Modelos asociativos de centros de acopio. * Certificaciones, sellos y marcas colectivas. * Aportes parafiscales	Presencial / Virtual