Informe de Gestión



... Anual









Fedepapa | FNFP FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

Informe de gestión anual

2025

FEDERACIÓN COLOMBIANA DE PRODUCTORES DE PAPA
FEDEPAPA

Entidad gremial de derecho privado, sin ánimo de lucro constituida por personas naturales y jurídicas que se dedican a la producción de papa en el país. Designada como administradora del FNFP mediante contrato de administración No. 2015-0001 a partir del 02 de enero de 2015 y hasta el 30 de junio de 2021 y mediante contrato de administración No. 20210529 por cinco (5) años contador a partir del 01 de julio de 2021.

fedepapa®
FEDERACIÓN COLOMBIANA
DE PRODUCTORES DE PAPA

ADMINISTRADOR
Richard Augusto Sánchez Bernal – Gerente General

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Paula Camargo Casas – Director Jurídico y Talento Humano

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD
Leidy Castellanos Aguilar – Director Contable y Financiero

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA
FNFP

Cuenta especial, compuesta por la contribución parafiscal de la papa, aportada por el productor nacional.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO
Maritza Díaz Contreras – Director Administrativo

DEPARTAMENTO DE RECAUDO
Tatiana Restrepo Anacona – Director de Recaudo

PROGRAMA ESTUDIOS ECONÓMICOS
Steven Riascos Carabalí – Director Estudios Económicos
Yenny Botía Niño – Director Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial
Diana Lizet Agudelo Jara – Director de Mercadeo

PROGRAMA INVESTIGACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA
Camilo Niño Medina – Director Técnico

TABLA DE CONTENIDO

1. MARCO LEGAL 9

2. CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN – FNFP 10

3. ENTORNO ECONÓMICO 11

4. FUNCIONAMIENTO - ADMINISTRATIVO 47

4.1. ELECCIÓN AUDITORÍA INTERNA 48

4.2. INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS 51

5. FUNCIONAMIENTO – RECAUDO “Sistematización y control a la evasión y elusión de la cuota de fomento de la papa” 53

5.1. COMPORTAMIENTO RECAUDO DE LA CUOTA DE FOMENTO 53

5.2. PROYECCIÓN META RECAUDO 2025 53

5.3. GESTIÓN REALIZADA 58

5.4. ESTRATEGIAS DE RECAUDO 67

5.5. PROCESOS JURÍDICOS 94

5.6. EJECUCIÓN PRESUPUESTAL 103

5.7. INFORME EJECUCIÓN DE TERCEROS 103

5.8. INGRESOS DE CUOTA DE FOMENTO 112

6. INFORME PRESUPUESTAL Y FINANCIERO GENERAL 172

7. INFORME DE EJECUCIÓN DE LA INVERSIÓN DEL FNFP POR PROGRAMAS Y PROYECTOS 173

7.1. PROGRAMA: ESTUDIOS ECONÓMICOS 175

7.1.1. PROYECTO: SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA Y ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE LA PAPA 175

7.1.2. PROYECTO: CONFORMACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA UNIDAD TÉCNICA DE COORDINACIÓN Y GESTIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO PRODUCTIVO (POP) DE LA CADENA DE LA PAPA EN COLOMBIA 197

7.1.3. MECANISMOS DE DEFENSA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL Y COMPETENCIA LEAL EN PAPA 214

7.1.4. ASOCIATIVIDAD Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DE PAPA 222

7.1.5. IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO AGROINDUSTRIAL INNOVADOR A PEQUEÑA ESCALA PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS A PARTIR DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA PAPA 279

7.1.6. PROYECTO: ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN AL CONSUMO DE PAPA Y POSICIONAMIENTO DEL FNFP 315

7.2. PROGRAMA: INVESTIGACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA 352

7.2.1. PROYECTO: IMPLEMENTACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR PRODUCTIVO PAPA “ITPA” 352

7.2.2. PROYECTO: MEJORAMIENTO GENÉTICO DE PAPA TETRAPLOIDE COMO ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD PARA EL SISTEMA PRODUCTIVO EN COLOMBIA 376

7.2.3. PROYECTO: DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE UN SISTEMA PRODUCTIVO DE SEMILLAS CERTIFICADAS DE PAPA FASE I 431

8. SISTEMAS - CUMPLIMIENTO NORMAS DERECHO DE AUTOR 449

9. CONTRATACIONES Y SEGUROS 450

9.1. SEGUROS 450

9.2. CONTRATACIONES 450

10. ACTIVOS 456

11. REUNIONES JUNTA DIRECTIVA 457

12. ENTIDADES DE CONTROL 463

12.1. CONTADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN - CHIP 463

12.2. CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA - SIRECI 463

13. AVANCE PLAN DE MEJORAMIENTO AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO AL FNFP POR PARTE DE LA CGR 465

14. ESTADOS FINANCIEROS 469

Informe de gestión anual

2025

1. MARCO LEGAL

El Fondo Nacional de Fomento de la Papa - FNFP fue creado mediante la Ley 1707 de 2014, reglamentada por el Decreto 2263 de 2014 y Decreto 013 de 2016. Así mismo, la Resolución 037 del 11 de febrero de 2015 del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, *"por la cual se reglamentan los procedimientos y requisitos para la elección de los delegados de las organizaciones de productores de papa del nivel nacional y regional a la Junta Directiva del Fondo Nacional de Fomento de la Papa".*

Lo anterior en el marco de la Ley 101 de 1993 – Ley General de Desarrollo Agropecuario y su Decreto Reglamentario 2025 de 1996 por el cual se reglamenta parcialmente el Capítulo V de la Ley 101 de 1993.

2. CONTRATO DE ADMINISTRACIÓN – FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

Teniendo en cuenta la Ley 1707 de 2014 reglamentada por el Decreto 2263 de 2014 y Decreto 013 de 2016, por el cual, se crea El Fondo Nacional de Fomento de la Papa - **FNFP**, la Federación Colombiana de Productores de Papa – **FEDEPAPA** y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – **MADR** suscriben el 02 de enero de 2015 el contrato de administración No. 2015-0001, mediante otro sí No 1 el cual se prorroga hasta el 31 de diciembre de 2020 y mediante otro sí No 2 el cual se prorroga hasta el 30 de junio de 2021 y mediante contrato de administración No. 20210529 por cinco (5) años contados a partir del 01 de julio de 2021, con el objeto de *"La administración, recaudo, manejo e inversión de la cuota parafiscal del Fondo Nacional de Fomento de la Papa por parte de la FEDERACIÓN COLOMBIANA DE PRODUCTORES DE PAPA-FEDEPAPA"*.

El administrador constituyó las pólizas de garantía establecidas en la cláusula décima sexta del contrato en mención, con Seguros del Estado de fecha de emisión y vigencia a partir del 1 de julio de 2021 y ajustadas con el recaudo del cierre de la vigencia 2024.

3. ENTORNO ECONÓMICO

La actividad económica global estuvo supeditada a constantes movimientos, a menudo de corte fiscal y monetario, que intentaron reequilibrar los desajustes promovidos por distintos shocks de oferta desfavorables inducidos en buena medida por la incertidumbre en las políticas arancelarias en las economías avanzadas, las constantes tensiones geopolíticas en sectores estratégicos del comercio de materias primas energéticas y por una mayor disposición a la desintegración regional combinada con una menor cohesión económica. Los resultados del 2025 fueron diferenciados conforme las políticas fiscales expansivas fueron avanzando y las políticas monetarias se tornaron más acomodaticias. Las proyecciones a 2026 apuntan a desempeños moderadamente alentadores en la mayoría de las economías avanzadas y a retrocesos en los principales mercados emergentes y economías en desarrollo.

FIGURA 1. Perspectivas de la economía mundial – FMI

ÁREA	2024 (%)	ESTIMACIÓN 2025 (%)	PROYECCIONES (%)		DIFERENCIA CON LAS PROYECCIONES DE OCTUBRE DE 2025	
			2026	2027	2026	2027
Crecimiento Mundial	**3,3**	**3,3**	**3,3**	**3,2**	**0,2**	**0,0**
Economías avanzadas	**1,8**	**1,7**	**1,8**	**1,7**	**0,2**	**0,0**
Estados Unidos	2,8	2,1	2,4	2,0	0,3	–0,1
Unión Europea	1,2	1,5	1,5	1,6	0,1	0,0
Zona Euro	0,9	1,4	1,3	1,4	0,1	0,0
Alemania	–0,5	0,2	1,1	1,5	0,2	0,0
Francia	1,1	0,8	1,0	1,2	0,1	0,0
Italia	0,7	0,5	0,7	0,7	–0,1	0,1
España	3,5	2,9	2,3	1,9	0,3	0,2
Japón	–0,2	1,1	0,7	0,6	0,1	0,0
Reino Unido	1,1	1,4	1,3	1,5	0,0	0,0
Canadá	2,0	1,6	1,6	1,9	0,1	0,0
Mercados Emergentes y Economías en Desarrollo	**4,3**	**4,4**	**4,2**	**4,1**	**0,2**	**–0,1**
China	5,0	5,0	4,5	4,0	0,3	–0,2
India	6,5	7,3	6,4	6,4	0,2	0,0
Rusia	4,3	0,6	0,8	1,0	–0,2	–0,1
América Latina y el Caribe	2,4	2,4	2,2	2,7	–0,1	0,1
Brasil	3,4	2,5	1,6	2,3	–0,3	0,1

ÁREA	2024 (%)	ESTIMACIÓN 2025 (%)	PROYECCIONES (%)		DIFERENCIA CON LAS PROYECCIONES DE OCTUBRE DE 2025	
			2026	2027	2026	2027
México	1,4	0,6	1,5	2,1	0,0	0,1
Medio Oriente y Asia Central	2,7	3,7	3,9	4,0	0,1	0,2
África Subsahariana	4,1	4,4	4,6	4,6	0,2	0,1
Nigeria	4,1	4,2	4,4	4,1	0,2	0,1
Sudáfrica	0,5	1,3	1,4	1,5	0,2	0,0

Fuente: FMI (2026)

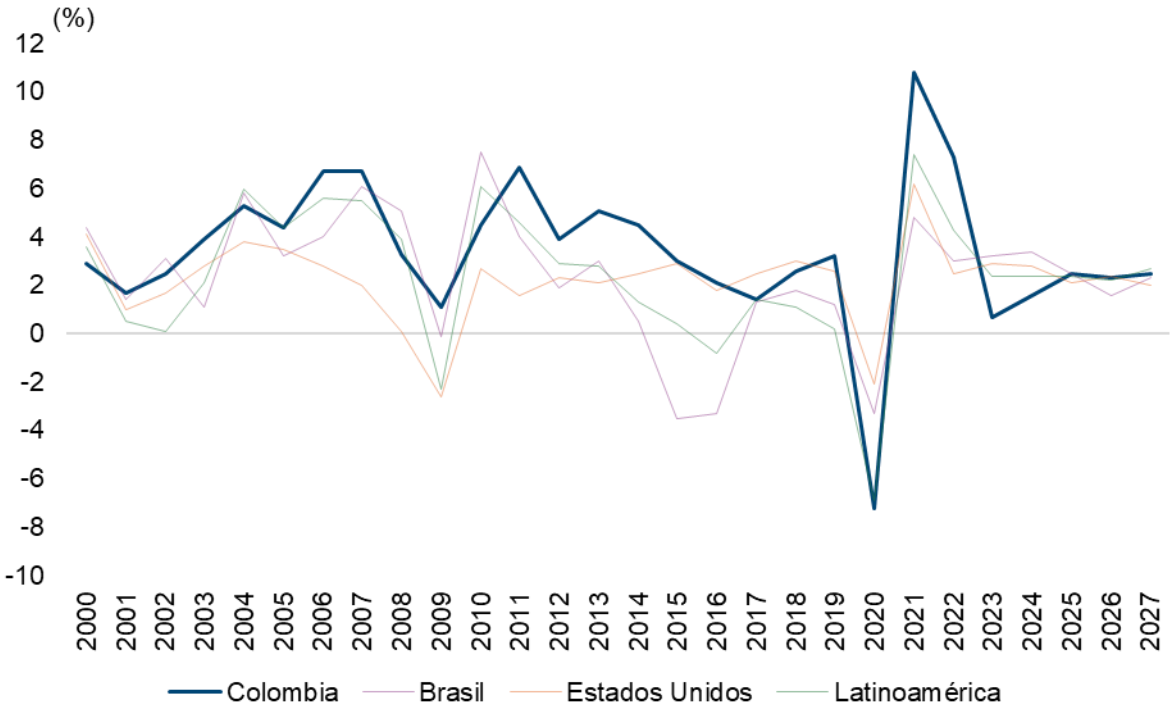
El Fondo Monetario Internacional (FMI) en su informe de enero de 2026, mantuvo estable su revisión del crecimiento económico mundial respecto a las cifras comunicadas en octubre de 2025, esto significa un avance del producto mundial del 3,3% para 2026 y 3,2% en 2027. La estimación para el 2025 del conjunto de economías avanzadas se situó en 1,7%. La proyección para el 2026 se revisó al alza en 0,2 puntos porcentuales modificándose a 1,8%, en tanto que, la del 2027 se mantuvo sobre 1,7%. Para América Latina, el organismo internacional evalúa un crecimiento del 2,4% en 2025 y ajusta en -0,1 puntos porcentuales su proyección para 2026 en 2,2%; sin embargo, prevé un crecimiento ligeramente mayor para la región en 2027 respecto al dato de octubre de 2025 al incrementarlo en 0,1 puntos porcentuales y situarlo en 2,7%.

La disipación de las tensiones comerciales y el aumento de la inversión tecnológica, especialmente en el campo de la Inteligencia Artificial (IA) favorecieron las proyecciones de crecimiento de la economía de Estados Unidos con una revisión al alza que se sitúa en 2,4% en 2026. Los acuerdos arancelarios con China a finales de octubre de 2025 y la suspensión de las restricciones de las exportaciones de tierras raras y semiconductores por parte de Pekin jugaron un papel fundamental en menguar las disputas comerciales entre ambos países y el entorno económico internacional. A ello se suma un impulso en la política fiscal estadounidense junto con una política monetaria más relajada en medio de los riesgos que suscitan el surgimiento de nuevas tensiones geopolíticas o comerciales que podrían añadir presión a un entorno global deteriorado y a niveles de endeudamiento históricos de las principales economías del mundo.

Para América Latina, las proyecciones se mantienen estables destacándose que los niveles de inflación se mantienen en una senda orientada a alcanzar las metas, no obstante, los niveles de endeudamiento público han aumentado, en especial en economías emergentes como Brasil y México, lo que refuerza la idea de estabilizar las finanzas públicas. Un escenario geopolítico veleidoso provocaría cambios en las perspectivas de crecimiento de

la región con probables choques sobre la oferta y posteriores pérdidas sobre los avances que se han logrado en disminuir las presiones inflacionarias.

Figura 2. Crecimiento económico 2000 – 2027



Fuente: FMI (2026)

El crecimiento económico de la economía colombiana mostraría expansiones en torno al 2,4% en 2026 y 2% en 2027, de acuerdo con las proyecciones del FMI. La política monetaria contractiva contribuyó a reducir los excesos de demanda y anclar las expectativas de inflación, pero persiste el riesgo asociado a un crecimiento económico insostenible vinculado a un desbalance fiscal elevado. En concreto, el déficit fiscal en 2024 aumentó a 6,7% del PIB y en 2025 se proyecta que alcance el 7,1% del PIB para luego descender a 6,2% en 2026. La razón del aumento obedece a un menor recaudo tributario a la par de un mayor gasto primario el cual coarta las posibilidades de mejorar la posición fiscal del país. El déficit comercial, por otra parte, aumentó un 52,4% en el acumulado de enero a noviembre de 2025 en comparación con el mismo periodo del año anterior. Aunque las exportaciones crecieron un 1,3%, las importaciones crecieron en mayor medida con un 10,5%, una dinámica que continúo deteriorando el desbalance comercial. Durante los primeros nueve meses de 2025, el Indicador de Seguimiento de la Economía (ISE) registró variaciones anuales positivas con un promedio mensual del 2,8%, lo que orienta

favorablemente el crecimiento de la economía en 2025 cuyas proyecciones apuntan al 2,7% con un ligero avance a 2,8% en 2026.

PRODUCCIÓN DE PAPA MUNDIAL

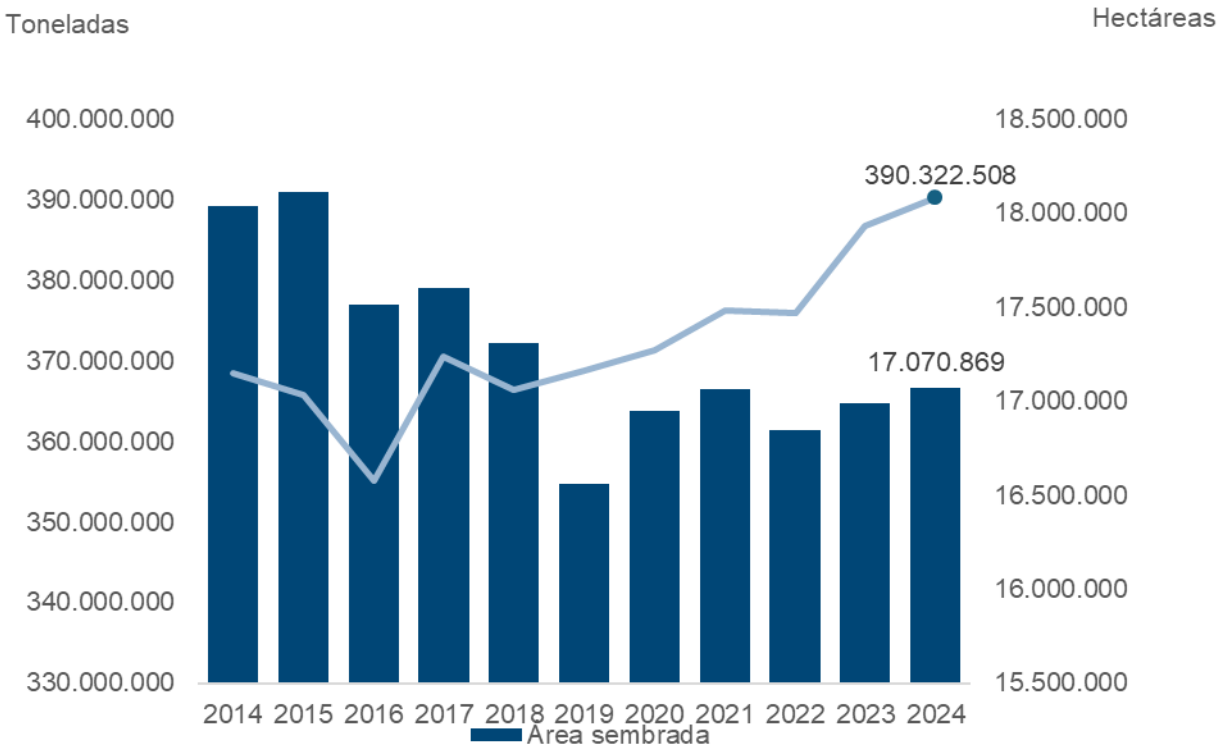
FIGURA 3. Cifras productivas de la papa a nivel mundial 2024 - 2023

PAÍS	2024			2023			VARIACIÓN		
	ÁREA SEMBRADA	PRODUCCIÓN	RENDIMIENTO	ÁREA SEMBRADA	PRODUCCIÓN	RENDIMIENTO	ÁREA SEMBRADA	PRODUCCIÓN	RENDIMIENTO
China	4.559.701	94.868.769	20,81	4.574.952	93.492.106	20,44	-0,30%	1,50%	1,80%
India	2.322.229	57.053.344	24,57	2.332.000	60.142.000	25,79	-0,40%	-5,10%	-4,70%
Ucrania	1.207.300	21.128.900	17,5	1.210.200	21.358.630	17,65	-0,20%	-1,10%	-0,80%
Rusia	1.048.272	18.448.001	17,6	1.098.222	19.241.260	17,52	-4,50%	-4,10%	0,40%
Estados Unidos	374.500	19.061.860	50,9	388.580	19.992.090	51,45	-3,60%	-4,70%	-1,10%
Alemania	282.200	12.703.300	45,02	264.700	11.607.300	43,85	6,60%	9,40%	2,70%
Bangladesh	456.979	10.601.182	23,2	455.523	10.431.736	22,9	0,30%	1,60%	1,30%
Francia	217.680	9.237.460	42,44	204.010	8.606.490	42,19	6,70%	7,30%	0,60%
Pakistán	338.715	8.434.370	24,9	340.576	8.319.767	24,43	-0,50%	1,40%	1,90%
Egipto	268.565	8.082.291	30,09	272.689	8.572.519	31,44	-1,50%	-5,70%	-4,30%
Canadá	156.309	6.511.540	41,66	154.452	6.431.221	41,64	1,20%	1,20%	0,00%
Países Bajos	152.670	6.366.750	41,7	155.340	6.491.890	41,79	-1,70%	-1,90%	-0,20%
Turquía	195.767	6.900.000	35,25	150.927	5.700.000	37,77	29,70%	21,10%	-6,70%
Perú	337.281	6.579.754	19,51	314.946	5.456.351	17,32	7,10%	20,60%	12,60%
Polonia	196.150	5.920.170	30,18	188.580	5.590.030	29,64	4,00%	5,90%	1,80%
Reino Unido	118.407	5.515.533	46,58	115.076	4.703.724	40,87	2,90%	17,30%	14,00%
Argelia	135.414	4.596.493	33,94	137.839	4.656.898	33,79	-1,80%	-1,30%	0,50%
Etiopía	332.146	4.089.166	12,31	313.633	4.028.114	12,84	5,90%	1,50%	-4,10%
Brasil	124.818	4.183.933	33,52	123.455	4.188.704	33,93	1,10%	-0,10%	-1,20%
Bélgica	100.470	3.977.850	39,59	95.700	4.021.930	42,03	5,00%	-1,10%	-5,80%
Uzbekistán	124.721	3.716.862	29,8	112.119	3.574.060	31,88	11,20%	4,00%	-6,50%
Bielorrusia	141.000	3.110.894	22,06	163.000	4.020.845	24,67	-13,50%	-22,60%	-10,60%
Nepal	211.505	3.521.794	16,65	203.812	3.487.816	17,11	3,80%	1,00%	-2,70%
Dinamarca	65.400	2.997.600	45,83	61.100	2.757.200	45,13	7,00%	8,70%	1,60%
Irán	90.519	2.921.904	32,28	76.217	2.337.925	30,67	18,80%	25,00%	5,20%
Colombia	109.791	2.492.099	22,7	112.975	2.573.450	22,78	-2,80%	-3,20%	-0,40%
Sudáfrica	69.129	2.623.499	37,95	64.070	2.415.638	37,7	7,90%	8,60%	0,70%
Kenia	225.948	2.188.110	9,68	239.325	2.309.913	9,65	-5,60%	-5,30%	0,30%
Kazajstán	120.225	2.634.610	21,91	94.678	2.046.772	21,62	27,00%	28,70%	1,40%
Japón	69.221	2.236.459	32,31	71.200	2.364.000	33,2	-2,80%	-5,40%	-2,70%

Fuente: FAO (2026). Cálculos Estudios Económicos FNFP – Fedepapa. La lista muestra los primeros 30 países que lideran la producción de papa de acuerdo con el volumen recolectado en 2024.

La producción mundial de papa en 2024 se situó en más de 390 millones de toneladas en una superficie que supero las 17 millones de hectáreas. Las cifras prolongan por segundo año consecutivo los crecimientos en los dos rubros, aunque en menor dimensión a la evolución presentada en 2023. Por una parte, la superficie sembrada creció un 0,47%, lo que significo cerca de 79.584 hectáreas nuevas plantadas. Mientras tanto, el volumen recolectado ascendió un 0,94% con más de 3,6 millones de toneladas adicionales.

FIGURA 4. Área sembrada y producción de papa a nivel mundial



Fuente: Estudios Económicos FNFP – Fedepapa.

Comparativamente con 2023, el área cultivada experimentó crecimientos en 78 países, de los cuales en 6 se concentró el 48% del incremento absoluto. Turquía, lideró los repuntes con una adición de 44.840 hectáreas hasta completar un total de 195.767 hectáreas, ello significa un aumento del 29,71%. En seguida se ubicaron Kazajistán, con un aumento de 25.547 hectáreas (26,98% de crecimiento frente a 2023); Perú, con 22.335 hectáreas (7,1%); Etiopía, con 18.513 hectáreas (5,9%); Mozambique, con 17.540 hectáreas (64,55%); y Alemania, con 17.500 hectáreas (6,6%). En cuanto a producción, el avance en el volumen general provino de 84 países, de los cuales en 6 de ellos se acumuló el 53% del aumento absoluto frente a 2023. China, encabezó el ascenso productivo con cerca de 1.376.663 toneladas adicionales, lo que significó un aumento del 1,5% hasta alcanzar un total de 94.868.769 toneladas. En posiciones subsecuentes, se situaron Turquía, con un crecimiento de 1.200.000 toneladas (21,1% de crecimiento frente a 2023); Perú, con 1.123.403 toneladas (20,6%); Alemania, con 1.096.000 toneladas (9,4%); Reino Unido, con 811.809 toneladas (17,3%); y Francia, con 630.970 toneladas (7,3%).

El cultivo de la papa a nivel mundial continuó siendo liderado por China con una campaña agrícola de 4,6 millones de hectáreas sembradas y una cosecha de cerca de 95 millones de toneladas, datos que representan alrededor de una cuarta parte de la superficie sembrada y la producción del tubérculo a nivel mundial. El segundo productor a nivel mundial es India que alcanzó una superficie de 2,3 millones de hectáreas y más de 57 millones de toneladas, cifras que representan alrededor del 13,6% del área sembrada mundial y 14,6% del volumen total recolectado en 2024. Por otra parte, a pesar del avance de las hostilidades en Europa del Este, en Ucrania el área sembrada con papa se mantuvo estable frente a los años precedentes a la escalada del conflicto. En 2024, el área sembrada llegó a 1.207.300, lo que significa un descenso de 75.900 hectáreas frente al área sembrada en 2021. Aunque el área se redujo significativamente para el 2022, en años posteriores las siembras se estabilizaron sobre las 1,2 millones de hectáreas. En cuanto al volumen de producción, la reducción fue de 457.110 toneladas hasta descender a un volumen de 20.899.210 toneladas, pero en los siguientes años, las cosechas se recuperaron hasta lograr recolecciones que superan las 21 millones de toneladas. Con las cifras a 2024, Ucrania representó cerca del 7,1% de la superficie sembrada y el 5,4% de la producción mundial.

La producción de papa en América Latina llegó en 2024 a 21.865.472 toneladas en 1.024.568 hectáreas, cifras que representan alrededor del 5% de participación a nivel global en los dos rubros. La región ha consolidado sus siembras durante la última década en un rango de 999.360 hectáreas en 2023 y 1.096.978 hectáreas en 2016, mientras que la producción se ha movido entre un mínimo de 19.198.393 toneladas en 2015 y un máximo alcanzado en 2024. Por dominio geográfico, Perú se constituye como la principal referencia productiva del tubérculo en la región al representar en 2024 el 33% de la superficie sembrada y el 31% de la producción. Brasil, por su parte, alcanza participaciones del orden del 12% y el 19%, mientras que Colombia registra cuotas del 12% y 13%, en su respectivo orden.

Respecto a 2023, la región experimentó un elevado crecimiento en sus siembras principalmente originadas en Perú, Chile, Bolivia y México los cuales explicaron el 89% de los avances en este aspecto. En principio, el área sembrada en Perú creció un 7,1% que corresponde a un aumento de 22.335 hectáreas; esto significó la mayor superficie en la última década para este país. Chile por su parte alcanzó un área sembrada de 36.074 hectáreas, con un aumento del 25% frente a la registrada en 2023, esto significa alrededor de 7.088 hectáreas adicionales, no obstante, este aumento obedece a una recuperación del sector tras las adversidades que afrontó el cultivo por un nivel de costos de producción en ascenso y la presencia de eventos climáticos desfavorables. Lo anterior se confirma en el histórico de la última década cuya área fue una de las más inferiores lo cual dio lugar a

una alineación con la tendencia en curso entre 2021 y 2022. México y Bolivia presentaron crecimientos en menor dimensión en torno al 4,5% y 1,24%, respectivamente. En ambos casos los datos configuran máximos históricos en los últimos 10 años, aunque con producciones con contrastes, puesto que México produce 1,5 veces más que Boliva en un área 69% menor.

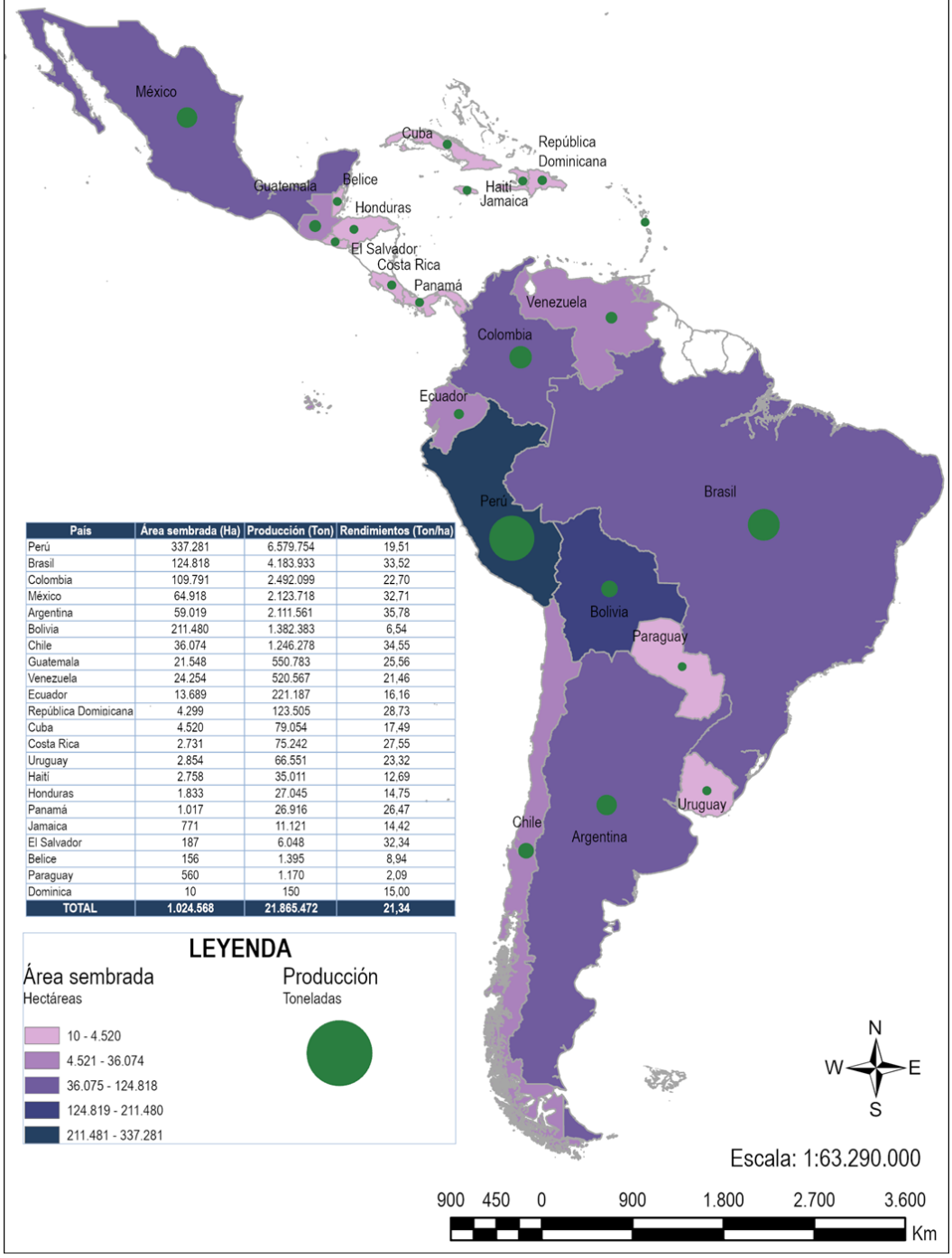
ESTIMACIONES PARA 2025

El contexto del cultivo de la papa durante 2025 estuvo influenciado en buena medida por excesos de oferta en los principales países productores de Europa y Sudamérica. Concretamente, Alemania, Francia, Bélgica y Países Bajos, ya venían reportando ascensos significativos en 2024 los cuales se expandieron en el siguiente año producto de condiciones climáticas favorables auspiciadas por un verano con abundantes lluvias a mediados de año. Dados estos factores, la campaña de papa europea se desarrolló en un mercado saturado que termino por afectar a otros países como España que mantuvieron una producción estándar pero que se vieron afectados por las importaciones tanto comunitarias como extracomunitarias que presionaron los precios del tubérculo a ser bajistas.

En varias partes de Sudamérica, la producción de papa se vio aliviada por las lluvias después de varios meses de sequía. No obstante, las decisiones de siembra aplazadas durante la temporada seca se vieron materializadas con el aumento de las precipitaciones y cotizaciones elevadas en los mercados, factores que impulsaron determinantemente el área sembrada en 2025 pero que contribuyeron en pocos meses al desplome de los precios. Como consecuencia, las rentabilidades fueron mayormente negativas durante la campaña en tanto que los costos de producción se mantuvieron al alza. Estos hechos han provocado intenciones de siembra con un carácter moderado en zonas que mantienen sus superficies tradicionales y en otras en las que se han postergado las siembras.

CIFRAS PRODUCTIVAS DE LA PAPA EN LATINOAMÉRICA 2024

Fuente: FAO (2026). Cálculos Estudios Económicos FNFP - Fedepapa



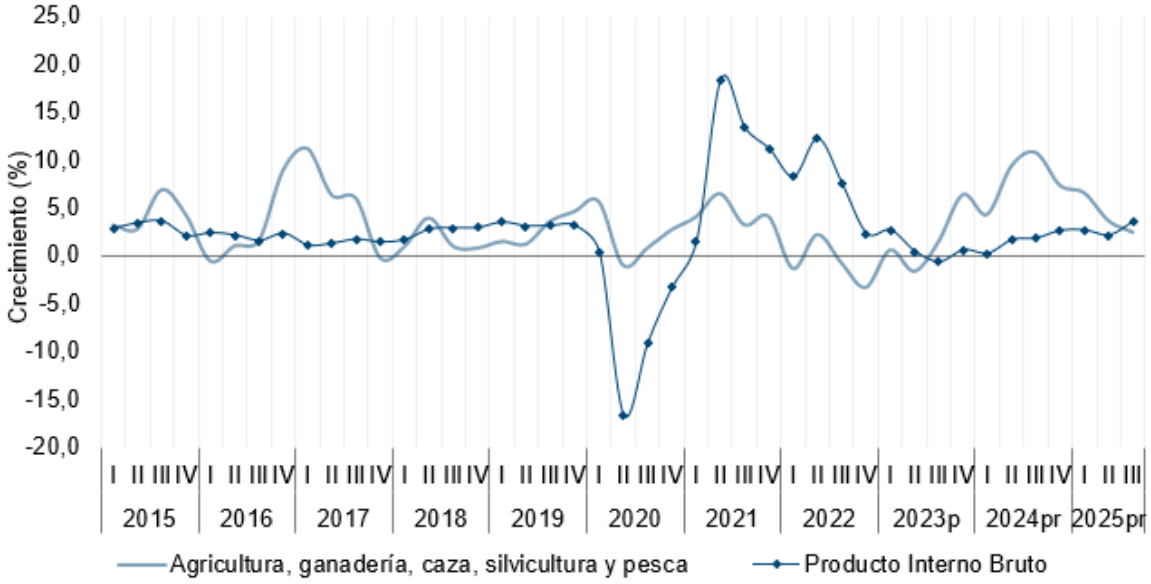
País	Área sembrada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimientos (Ton/ha)
Perú	337.281	6.579.754	19,51
Brasil	124.818	4.183.933	33,52
Colombia	109.791	2.492.099	22,70
México	64.918	2.123.718	32,71
Argentina	59.019	2.111.561	35,78
Bolivia	211.480	1.382.383	6,54
Chile	36.074	1.246.278	34,55
Guatemala	21.548	550.783	25,56
Venezuela	24.254	520.567	21,46
Ecuador	13.689	221.187	16,16
República Dominicana	4.299	123.505	28,73
Cuba	4.520	79.054	17,49
Costa Rica	2.731	75.242	27,55
Uruguay	2.854	66.551	23,32
Haití	2.758	35.011	12,69
Honduras	1.833	27.045	14,75
Panamá	1.017	26.916	26,47
Jamaica	771	11.121	14,42
El Salvador	187	6.048	32,34
Belice	156	1.395	8,94
Paraguay	560	1.170	2,09
Dominica	10	150	15,00
TOTAL	**1.024.568**	**21.865.472**	**21,34**

DESEMPEÑO DEL SECTOR PAPERO COLOMBIANO EN EL 2025

Entorno macroeconómico nacional 2025

Durante 2025, la economía colombiana mostró una expansión moderada sustentada principalmente en la demanda interna. Las estimaciones técnicas sitúan el crecimiento anual del PIB real en un rango cercano a 2,5%-2,8% según cálculos de Corficolombiana, lo que consolidó una recuperación gradual frente a 2024 y consistente con el crecimiento potencial estimado por analistas macroeconómicos. En el análisis trimestral, la actividad alcanzó su mejor desempeño en el tercer trimestre con una variación positiva del PIB de 3,6%, impulsada por el dinamismo del comercio, transporte y turismo, así como por el aumento del consumo tanto público como privado y el crecimiento de la inversión en maquinaria y equipo (Téllez, y otros, 2025), la cual explicó buena parte de la mejora en la formación bruta de capital. En contraste, sectores como la construcción y las exportaciones continuaron rezagados, mientras que la inflación se mantuvo relativamente resistente, condicionando el ritmo de normalización de la política monetaria y la reducción de las tasas de intervención por parte del Banco de la República.

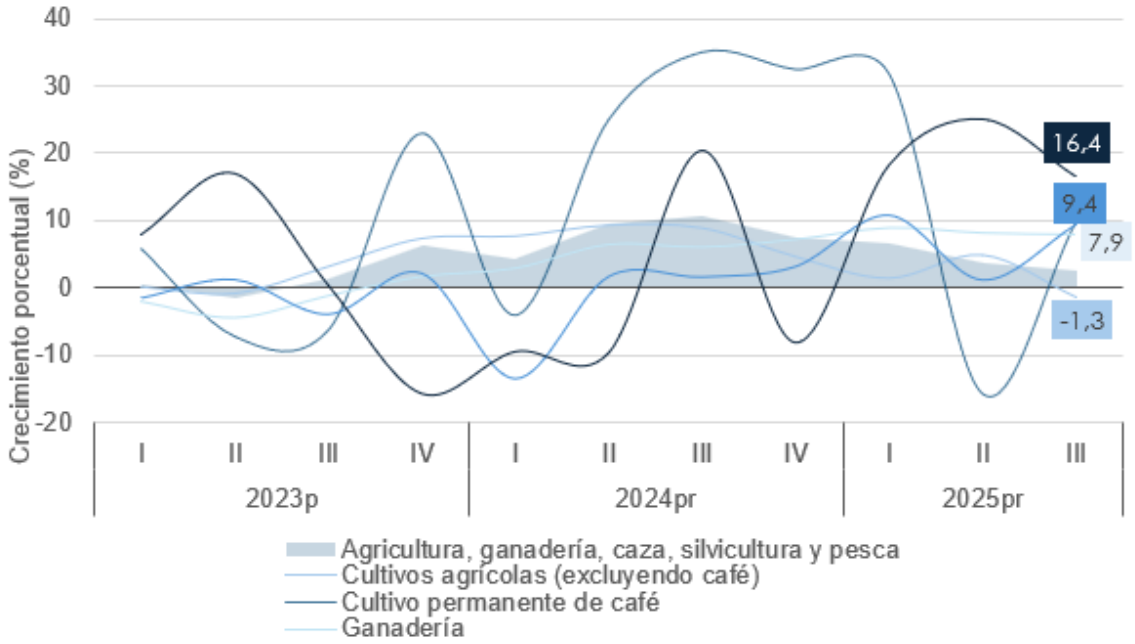
FIGURA 6. Crecimiento trimestral del PIB colombiano del 2015 al 2025



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuentas Nacionales-DANE (2025).

La composición sectorial del crecimiento también ayuda a entender el resultado agregado del año. De acuerdo con las cifras trimestrales del DANE, el mayor aporte provino del agregado de comercio, transporte y turismo, con una participación promedio cercana al 17% en el valor agregado; seguido de administración pública, defensa, salud y educación (16%) y de la industria manufacturera (11%). En contraste, la actividad minera y la construcción continuaron registrando variaciones negativas durante varios trimestres, con retrocesos significativos particularmente en el segundo trimestre de 2025, lo que evidenció que el ciclo inversor en infraestructura y edificaciones permaneció rezagado y sin capacidad de tracción sobre el resto de la economía. Este patrón sectorial contribuyó a un crecimiento agregado positivo pero moderado, caracterizado por una economía apoyada en servicios y consumo, con una inversión acotada y una débil contribución del sector externo (DANE, 2025).

FIGURA 7. Crecimiento trimestral de las actividades agropecuarias en Colombia



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuentas Nacionales-DANE (2025).

Con un comportamiento similar al del agregado nacional, el sector agropecuario registró un crecimiento moderado en 2025, aunque inferior al observado en 2024 y con una mayor concentración del dinamismo en la primera parte del año. Según los resultados de cuentas nacionales del DANE, el mejor desempeño trimestral se dio durante el primer trimestre, cuando el valor agregado agropecuario fue impulsado por la recuperación de la producción de café y el incremento de las actividades de pesca y acuicultura, ambas con variaciones de dos dígitos. Al desagregar la estructura de este sector, la producción cafetera se

consolidó como uno de los principales motores del PIB agrícola, reportando un crecimiento de +31,8% en el primer trimestre, favorecido tanto por efectos base como por un entorno externo más favorable y por la recomposición productiva tras los choques climáticos y logísticos de 2023 y 2024. La pesca y acuicultura, por su parte, mostraron aumentos trimestrales de hasta 25% en el segundo trimestre de 2025, ubicándose como la actividad de mayor expansión dentro del componente agropecuario al corte del tercer trimestre (Figura 2).

En el frente comercial, el café destacó por el repunte de sus precios en los mercados internacionales y por un tipo de cambio relativamente depreciado durante parte del año, lo que favoreció los ingresos exportados y reforzó la recuperación productiva del sector. Las exportaciones cafeteras continuaron siendo un canal relevante para la transmisión de precios internacionales hacia los ingresos rurales, al tiempo que la recomposición de la demanda en mercados de destino permitió sostener la expansión.

En contraste, las actividades agrícolas permanentes y transitorias, excluyendo café, registraron variaciones negativas del orden de -1,3%, asociadas a una menor velocidad de recuperación de los rendimientos y a condiciones agroclimáticas sucedidas en el país. Durante 2025 persistieron rezagos derivados de la transición del fenómeno El Niño hacia condiciones más neutrales o con episodios lluviosos irregulares en algunas regiones, lo que afectó calendarios de siembra, uso óptimo de fertilizantes, retención de nutrientes y sanidad vegetal. La combinación de anomalías de precipitación y mayor variabilidad climática en los primeros meses del año pudo incidir tanto en los ciclos de cultivos transitorios como en la estabilización de los permanentes, afectando rendimientos y expectativas de cosecha en varios departamentos.

El desempeño del sector también estuvo condicionado por la estructura de costos de producción. A pesar de que los precios internacionales de los fertilizantes mostraron una corrección a la baja frente al pico observado en 2022-2023, la reducción no fue homogénea en Colombia debido a rezagos de transmisión, costos logísticos y un entorno cambiario volátil. Los fertilizantes nitrogenados mostraron ajustes más evidentes, mientras que algunos insumos fosfatados y potásicos mantuvieron niveles relativamente altos, afectando la relación insumo-producto especialmente para cultivos transitorios y permanentes distintos al café. Adicionalmente, el componente de mano de obra rural continuó presionado por deficiencia en la oferta laboral y por mayores costos de contratación principalmente vinculados a labores de cosecha y mantenimiento. En términos agregados, la estructura de costos continuó moderándose, pero no lo suficiente como para impulsar expansiones significativas en los volúmenes producidos.

En lo que respecta al mercado laboral colombiano durante 2025 este presentó una dinámica favorable en términos de creación de empleo y recuperación de la participación laboral a nivel general, aunque con persistencia de brechas en informalidad, segmentación sectorial y heterogeneidad entre lo urbano y rural. Según cifras de la Gran Encuesta Integrada de Hogares GEIH-DANE, el año inició con una población ocupada de 22.903 personas en enero, la cual aumentó gradualmente hasta alcanzar 24.599 en noviembre, reflejando un proceso de absorción laboral progresiva durante el ciclo económico expansivo del año. Este comportamiento fue acompañado de mejoras en la tasa de ocupación, que pasó de 56,7% en febrero a 60,2% en noviembre, mientras que la tasa de desempleo descendió desde un pico de 11,6% en enero hasta 7,0% en noviembre, lo cual sugiere una recomposición favorable del empleo y una recuperación del ingreso laboral en medio de un ciclo económico moderado.

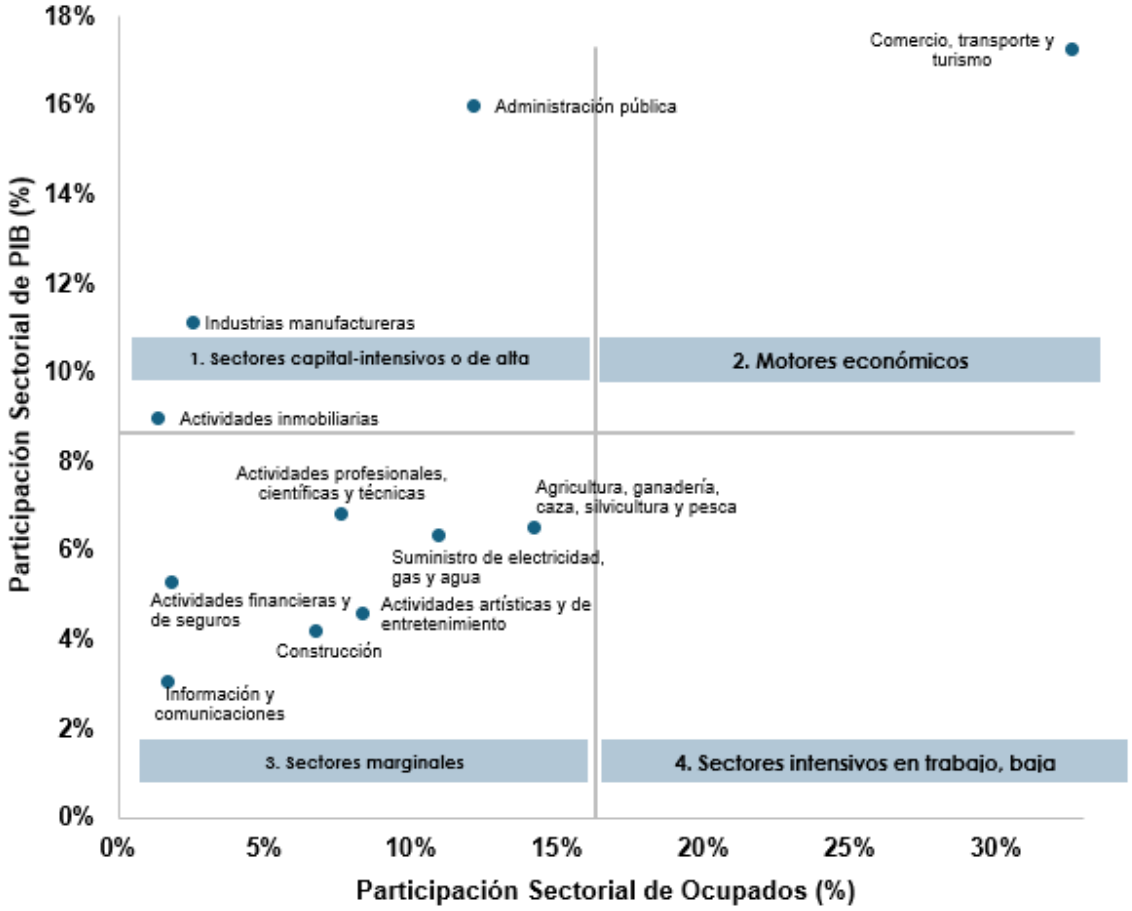
Entre enero y noviembre de 2025, destacan los incrementos en actividades como comercio, transporte y turismo, que pasaron de 4.141 en enero a 4.140 en noviembre, constituyéndose como el principal componente del empleo urbano y en el sector de mayor contribución al crecimiento ocupacional. El sector administración pública, defensa, educación y salud también mostró aumentos sostenidos, con niveles superiores a 2,8 millones de ocupados, asociado a la recomposición del gasto público y la expansión de servicios sociales. De igual forma, información y comunicaciones y actividades profesionales y técnicas exhibieron crecimientos relevantes durante el segundo semestre, reflejando la profundización de actividades intensivas en capital humano y servicios empresariales.

En contraste, sectores como construcción y parte del segmento de industria manufacturera evidenciaron fluctuaciones significativas y menor capacidad de absorción laboral, mostrando un patrón irregular, consistente con costos logísticos aún elevados, desaceleración externa y ajustes en inventarios. La construcción, afectada por un ciclo inversor rezagado y desaceleración del mercado inmobiliario, osciló entre 1.497 en enero y 1.680 en noviembre, en línea con la contracción del valor agregado sectorial observada en las cuentas nacionales.

El empleo agropecuario se mantuvo como un componente clave del total nacional, recogiendo el 14% de la fuerza laboral colombiana, y fluctuando entre 3.218 en enero y 3.598 en noviembre, con mayor demanda laboral en los picos estacionales del primer y último trimestre, asociados a cosechas y procesos de clasificación y transporte. No obstante, el sector continúa concentrando una elevada proporción del trabajo informal y formas no estandarizadas de contratación, aspecto que afecta la acumulación de capital humano, la adopción tecnológica y la capacidad de respuesta frente a choques climáticos

y de costos. La informalidad rural se refuerza por la fragmentación de la estructura productiva, la estacionalidad agrícola y la baja cobertura de seguridad social entre trabajadores y pequeños productores, siendo este el segundo sector productivo con mayor población trabajando en condición de informalidad.

FIGURA 8. Productividad Sectorial en Colombia (PIB vs Empleos)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuentas Nacionales-DANE (2025).

Revisando en conjunto la estructura productiva nacional revela importantes contrastes entre sectores dinámicos, emergentes y aquellos con participación marginal (bajo PIB y bajo empleo). Los sectores que no desempeñan un rol destacado en la generación de valor agregado ni en la absorción de fuerza laboral se ubican actualmente en el cuadrante de sectores marginales. Esta clasificación se deriva, por un lado, de su escasa representación en el aparato productivo nacional, ya sea por su presencia limitada, una baja concentración empresarial, o procesos aún incipientes de desarrollo y, por otro, de su escaso dinamismo

reciente. No obstante, esta débil inserción también puede leerse como una ventana potencial para la diversificación productiva en el mediano y largo plazo. Cabe destacar que gran parte de las actividades productivas se encuentran en este cuadrante.

En cuanto a los ubicados de alta productividad (PIB alto con baja participación laboral) se ubican sectores capital intensivos como manufacturas, actividades inmobiliarias y actividades de administración pública, caracterizados por requerimientos de capital y tecnología, capacidad de generar valor agregado por trabajador y menor absorción de fuerza laboral. En contraste, el cuadrante de motores económicos (PIB alto con alta participación laboral) evidencia un componente más dinámico y jalonador, donde comercio, transporte y turismo funciona concentrando empleo con un aporte relevante al PIB, el cual absorbe el 33% de los ocupados a nivel nacional, indicando su rol en el funcionamiento económico del país y en la demanda agregada.

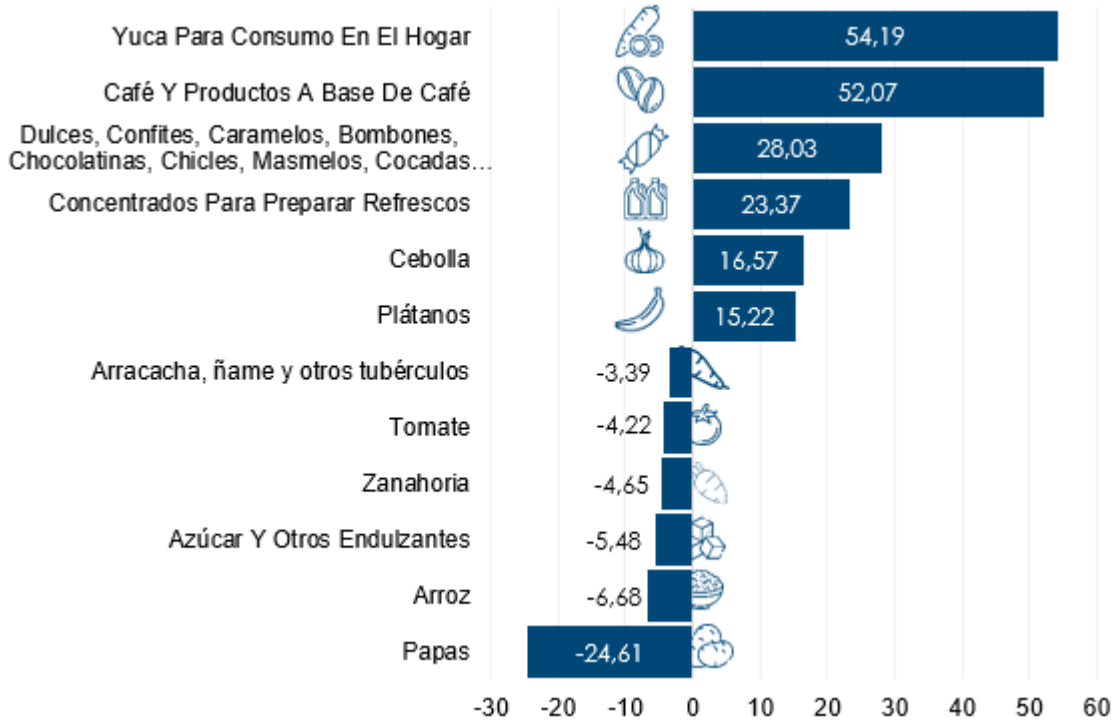
En lo que respecta a inflación, este es uno de los indicadores fundamentales que explica el desempeño de la economía. En diciembre de 2025 la variación anual del IPC fue 5,10%, es decir, 0,10 puntos porcentuales menor que la reportada en el mismo periodo del año anterior, cuando fue de 5,20%, este se explicó principalmente por la variación anual de las divisiones Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles y Alimentos y bebidas no alcohólicas (DANE, 2025). En el caso de la primera división, fueron los alquileres, tanto imputados como efectivos, los de mayor contribución a la variación de la división, así mismo, los grupos de suministro de servicios domésticos presentaron una importante contribución como la variación de precios más alta de la división para el cierre de 2025, con +7,98%, por lo que esto incide directamente en el costo de vida de los colombianos.

En cuanto a la desagregación de la división de alimentos y bebidas no alcohólicas, es este primer segmento el que mayor incidencia tuvo sobre la variación de la división total. No obstante, durante 2025 las bebidas no alcohólicas mostraron un comportamiento atípico con un incremento anual de +15,32%, por encima del promedio. Para el caso específico de los alimentos, la inflación cerró el año en +4,17%, destacándose al alza subclases como la yuca, el café y los dulces y confites, mientras que la papa, el arroz y el azúcar fueron los alimentos con mayores reducciones anuales de precios.

En el detalle por productos, se observa una dinámica heterogénea al interior del grupo de raíces y tubérculos. Mientras la yuca (+54,19%) y el plátano (+15,22%) mostraron aumentos significativos en sus precios, la papa registró una contracción marcada (-24,61%) que compenso el rubro y que, desde la perspectiva del consumo de los hogares, representó una ventaja en el gasto frente a otros sustitutos de los carbohidratos. Esta divergencia sugiere que, para familias que destinan una proporción relevante del gasto alimenticio de estas

subclases, la papa funcionó como una alternativa de menor costo en 2025. En el caso de la yuca la oferta disminuyó frente a la demanda, que en el 2025 empezó a generar presión en la cadena de valor, incidiendo sobre el alza de los productos derivados de este tubérculo como el almidón nativo y agrio clave en productos tradicionales colombianos como pandebonos y almojábanas (POLTEC, 2025).

FIGURA 9. Top 6 de alimentos con mayores variaciones al alza y la baja del IPC



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cuentas Nacionales-DANE (2025).

Este patrón también se evidencia en otros alimentos frescos. La cebolla mostró un crecimiento relevante (+16,57%), mientras que el tomate (-4,22%) y la zanahoria (-4,65%) registraron descensos. En el caso del café (+52,07%), los dulces y confites (+28,03%) y los concentrados para preparar refrescos (+23,37%), las variaciones positivas sugieren presiones de precios asociadas a la oferta y costos de insumos, elementos que en el agregado contribuyeron a sostener la inflación del grupo. En contraposición, la deflación observada en bienes básicos como el arroz (-6,68%) y el azúcar (-5,48%) alivió parcialmente el gasto alimentario de los hogares, particularmente en estratos donde este tipo de productos sigue teniendo un peso considerable en la canasta.

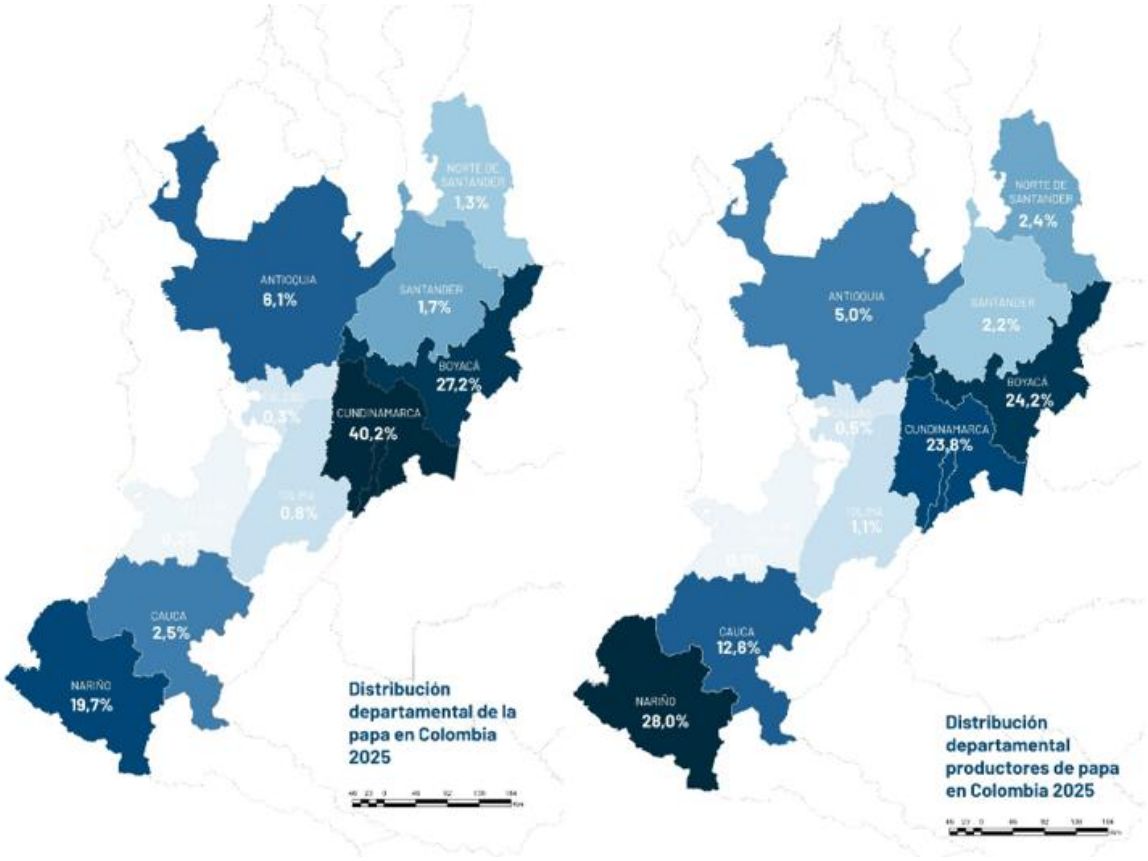
Durante 2025, la política monetaria mantuvo un tono cauteloso y orientado a consolidar la convergencia gradual de la inflación hacia la meta del +/-3%. El Banco de la República conservó una postura contractiva durante buena parte del año, manteniendo la tasa de intervención en niveles elevados en un rango cercano al 9% y efectuando recortes graduales en el segundo semestre, en la medida en que las expectativas inflacionarias comenzaron a moderarse y el ciclo de actividad mostraba señales de normalización. Las decisiones estuvieron condicionadas por una inflación resistente en componentes ya mencionados como alimentos, servicios y alquileres, así como, por cómo se mantuvo la demanda interna y el consumo privado. Este ajuste monetario actuó como un mecanismo de contención del gasto agregado y del crédito, incidiendo de forma indirecta sobre la dinámica del empleo, la inversión y los precios al consumidor que se mencionan previamente, y contribuyendo a un proceso de desinflación gradual que se reflejó en el cierre del IPC del año.

Entorno económico del sector papa en Colombia 2025

La papa constituye uno de los alimentos de mayor importancia en la canasta básica Colombia incidiendo a su vez en la seguridad alimentaria del país. La producción de papa en Colombia para 2025 se localizó en poco más de 111 mil hectáreas distribuidas en 10 departamentos y en 230 municipios caracterizados mayormente por ser de clima frio y situarse sobre la cordillera de los andes. En términos de localización, la producción la encabeza Cundinamarca, seguido de Boyacá, Nariño, Antioquia, Cauca, Santander, Norte de Santander, Tolima, Caldas y Valle del Cauca.

La estructura productiva de la papa continúa siendo predominante las escalas pequeñas y de minifundios, donde para el caso de papa, el 95 % de los productores siembran menos de tres hectáreas (pequeño productor) y el 80 % menos de una hectárea (minifundistas). Si bien Cundinamarca destaca como el departamento con mayor producción y acopio de papa en Colombia, las dinámicas de concentración de productores son diferentes. Es Nariño el departamento con más productores de papa, seguido de Boyacá. Estas diferencias se deben a la concentración de las pequeñas escalas productivas en estos departamentos, mientras que las escalas medias y grandes se localizan mayormente en Cundinamarca y Antioquia.

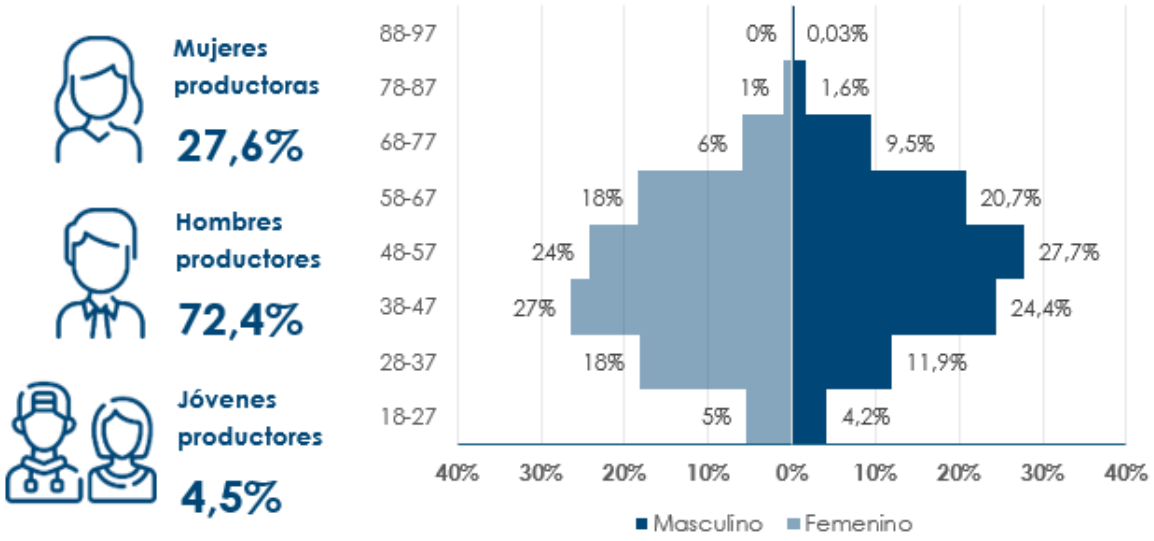
FIGURA 10. Distribución de la producción y productores de papa en Colombia 2025



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Sistemas de Información Estadística de la Papa FNFP-FEDEPAPA (2025).

Según estimaciones de la UPRA, en Colombia hay cerca de 90 mil productores de papa. La fuerza laboral en la producción de papa en Colombia presenta una marcada predominancia masculina, con un 72,4% de hombres frente al 27,6% de mujeres, según el análisis sociodemográfico realizado de los productores atendidos en el proyecto ITPA del Fondo Nacional de Fomento de la Papa-FEDEPAPA. Se observa el incremento 0.01 punto porcentual de la participación de la mujer y una caída de -1.08 en la participación masculina frente a los resultados en 2024.

FIGURA 11. Pirámide poblacional de los productores de papa en Colombia



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Proyecto ITPA del FNFP-FEDEPAPA (2025).

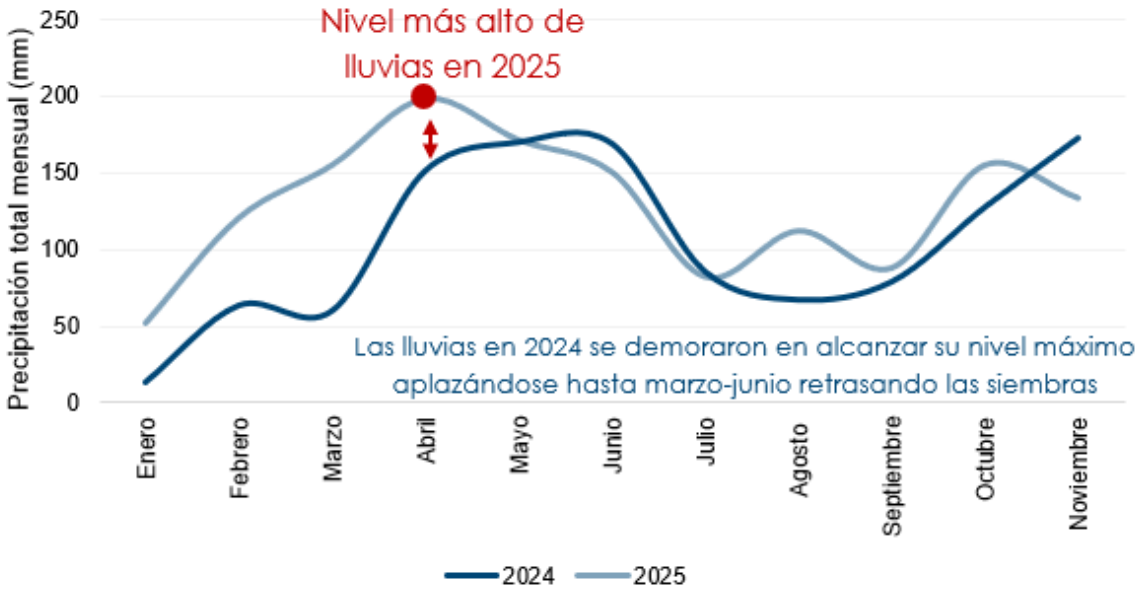
En 2025, la producción de papa alcanzó 2,59 millones de toneladas sembradas en poco más de 111 mil hectáreas. El desempeño del sector se ubicó en un escenario de recuperación productiva, sustentado en un incremento de +2,8% en los rendimientos por hectárea, los cuales se situaron en 23,3 toneladas por hectárea. Si bien el componente productivo fue favorable, el ámbito comercial el desempeño se vio comprometido debido a caídas pronunciadas en los precios, lo que incidió directamente sobre los márgenes de comercialización.

Tras el episodio de contracción observado en 2024, la producción se consolidó como el indicador de mayor expansión para 2025, con un crecimiento anual de +4,8%, mientras que el área sembrada lo hizo en +1,5%. En términos departamentales, Cundinamarca registró una variación moderada del +2,6% en sus áreas, atribuida a la continuidad de escalas productivas destinadas a industria, las cuales ya mantenían contratos y terrenos en producción. Esto permitió materializar una producción de 1.044.043 toneladas en 2025, concentrando el 40,2% del total nacional. Un comportamiento similar se observó en Antioquia, donde las áreas se expandieron en +3,2%, principalmente en el norte del departamento, zona donde se encuentra la producción destinada a industria. Por su parte, Boyacá amplió sus áreas en +3,9% y su producción creció en +3,4%, con rendimientos de 22,5 toneladas por hectárea en promedio, impulsados por variedades predominantes como la ICA-Única, cuyos rendimientos superan incluso las 30 toneladas por hectárea. En el caso

de Nariño, la producción se incrementó en +2,5% frente a 2024, alcanzando 513.268 toneladas y constituyéndose como principal abastecedor del suroccidente del país, incluyendo provisiones para el canal tradicional de Antioquia.

Posterior al fenómeno de El Niño en 2024, se aconteció una transición hacia un régimen de mayores precipitaciones y su neutralización hacia el segundo trimestre de 2025, que favorecieron el sostenimiento de la producción, mitigando pérdidas por efectos climáticos presentadas en El Niño. La disponibilidad hídrica de 2025 fue superior a la observada en 2024, lo cual benefició la demanda hídrica del cultivo, especialmente entre los meses de abril y mayo para la región central y algo más anticipado en el caso de Nariño, periodo crítico para las fases de brotación y crecimiento vegetativo (Figura 7- Figura 8).

FIGURA 12. Niveles de precipitación en municipios productores 2024 vs 2025

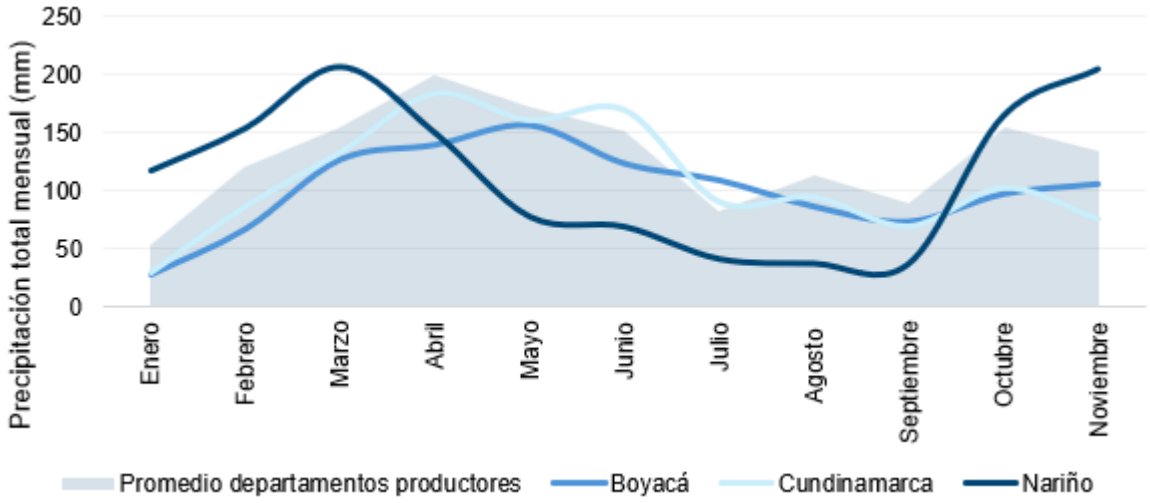


Fuente: Elaboración propia con base en datos del IDEAM (2025). Estas bases fueron obtenidas de los reportes de información Hidrometeorológica de DHIME de las estaciones con más información temporal en cada municipio productor de papa.

Los calendarios de siembra reportaron concentraciones en el mes de marzo y abril para la región central, mientras que en el suroccidente del país sucedieron finalizando el 2024 debido a que fue momento de mayores niveles de precipitación de la segunda parte de ese año, sin embargo, para este último caso se extendieron hasta el segundo trimestre del 2025. Estas diferencias departamentales se deben a que históricamente en la región central, las heladas toman mayor probabilidad de ocurrencia en los meses de enero y febrero dado que

de encontrase en épocas de emergencia o crecimiento vegetativo puede verse comprometidas debido a que las plantas son particularmente sensibles a las bajas temperaturas y a los efectos de las heladas.

FIGURA 13. Niveles de precipitación en departamentos productores de papa 2025

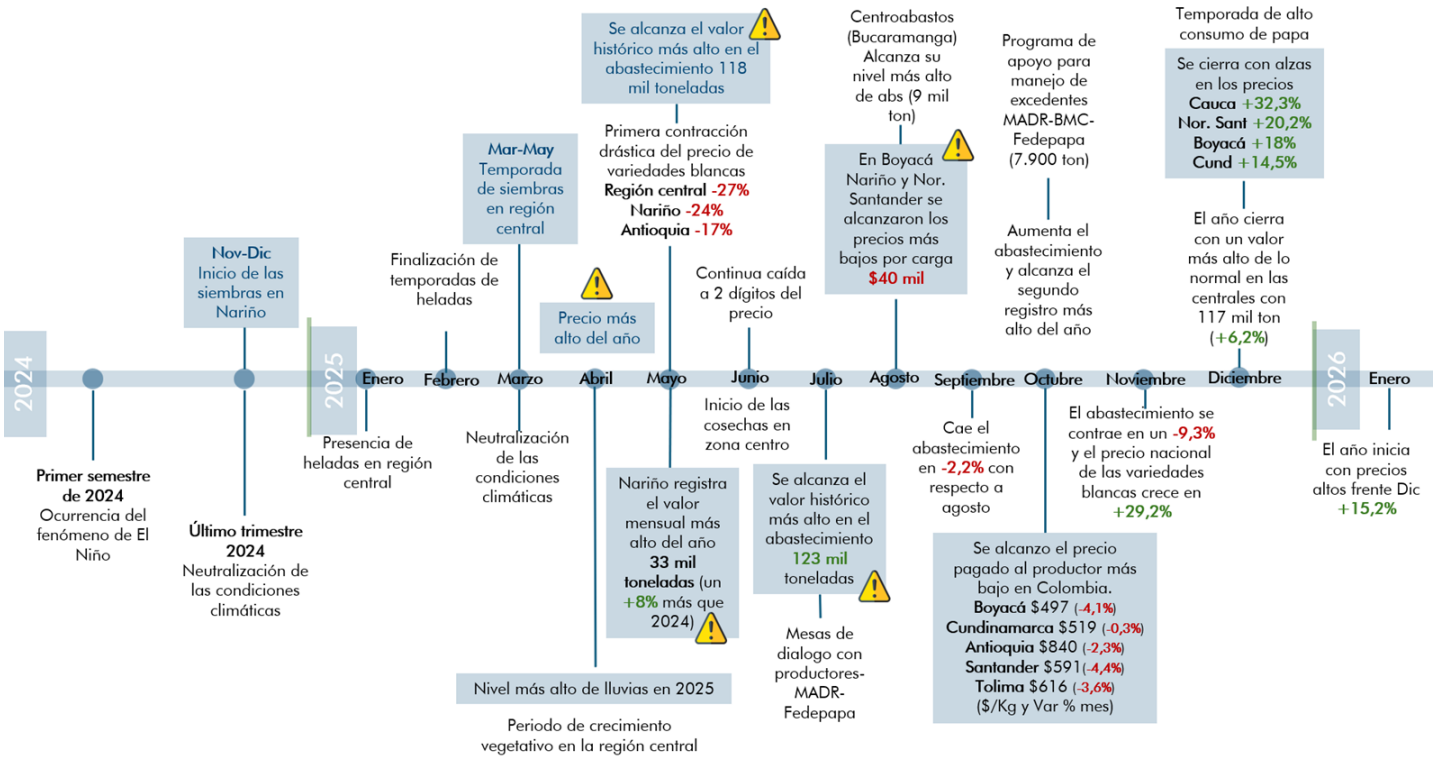


Fuente: Elaboración propia con base en datos del IDEAM (2025).

Una vez establecidas las siembras, aunque la disponibilidad hídrica contribuyó a los requerimientos nutricionales y fisiológicos del cultivo, también promovió una mayor proliferación de plagas y enfermedades, con predominio de hongos y bacterias. Esta situación se tradujo en un incremento del costo asociado al manejo integrado de plagas y enfermedades (MIPE), y en algunos casos comprometió la calidad final del producto, afectando su conservación y valor comercial. En conjunto, estos factores configuraron un escenario caracterizado por una recuperación en la superficie sembrada frente al año previo, mayores rendimientos favorecidos por la disponibilidad hídrica, calidades afectadas por la incidencia sanitaria que se traducía en un incremento del costo de producción, lo cual derivó en una mayor presión de oferta en el mercado, principalmente en las centrales de abasto, con efectos a la baja sobre los precios.

Cabe señalar que la papa, al ser un bien perteneciente a la canasta básica alimentaria, presenta un comportamiento de demanda inelástica, prácticamente rígida ante variaciones de precio, condición que incidió sobre la dinámica coyuntural descrita, dado que los hogares no tienden a expandir significativamente su consumo ante reducciones del precio, por lo que la demanda tradicional no fue suficiente para contrarrestar la coyuntura.

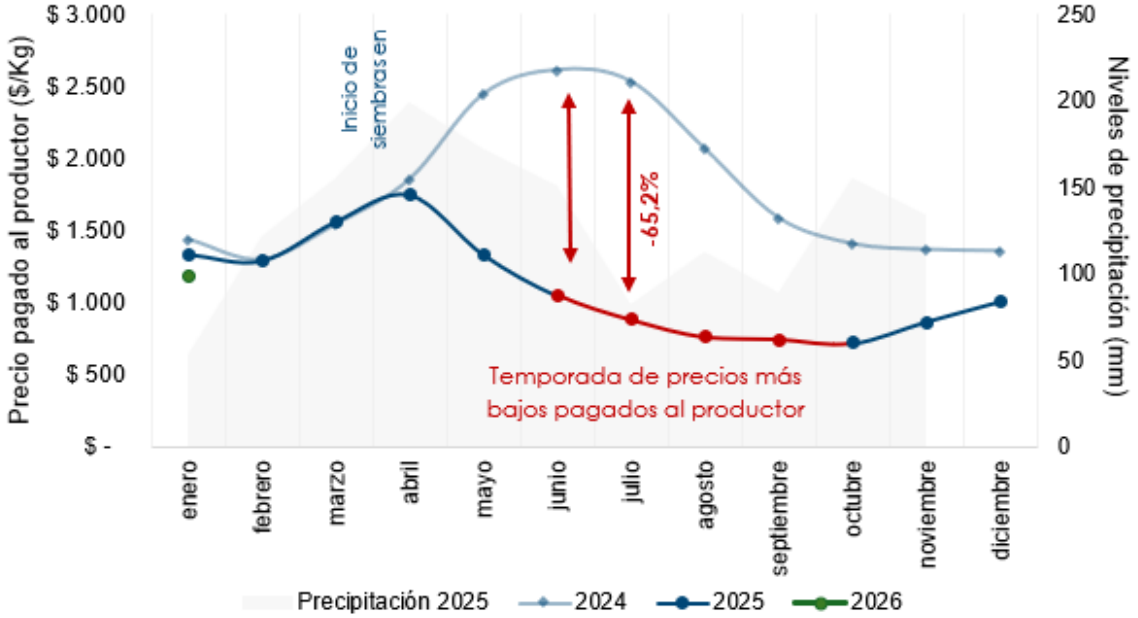
FIGURA 14. Cronología de la coyuntura ocurrida en 2025



Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos.

Uno de los indicadores que más dio aviso de la coyuntura sectorial en 2025 fue la formación del precio al productor (Figura 9). La trayectoria del precio evidenció un deterioro significativo frente al año previo, configurando un entorno de presión sobre los márgenes y comprometiendo la rentabilidad en la mayoría de los sistemas productivos. En términos agregados, el precio promedio del kilo para variedades blancas presentó una reducción interanual del -38.1%, mientras que para las amarillas la caída se estimó en -24,9% respecto a 2024. La señal bajista se manifestó de manera persistente a lo largo del año, desde enero ya se registraba un retroceso interanual del -6,7%, profundizándose hasta un -25,5% en diciembre. No obstante, el periodo más contractivo se concentró entre junio y octubre, periodo en el que las variedades de año alcanzaron descensos interanuales máximos próximos al -65,2% en julio, configurando el núcleo del ciclo depresivo y revelando una fase de fuerte exceso de oferta relativa en los mercados mayoristas.

FIGURA 15. Tendencia mensual del precio al productor de variedades blancas



Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos-SIPSA (DANE) e IDEAM (2025).

La evolución mensual del precio en 2025 mostró un ciclo definido compuesto por un primer semestre con alzas moderadas, aunque más discretas que las del 2024, y un segundo semestre contractivo. El año inició en un nivel medio ($1.339/kg en enero) y alcanzó su máximo absoluto en abril ($1.750/kg), lo que implica un incremento del +30,7% respecto a enero y del +35,5% respecto a febrero. Este punto de inflexión constituyó el cierre de la fase expansiva del ciclo, especialmente en Antioquia, Cundinamarca y Santander, departamentos cuyos precios superaron de forma sostenida los niveles críticos del trimestre enero-marzo.

FIGURA 16. Tendencia mensual del precio al productor de variedades blancas por departamentos productores de papa en 2025

MES	ANTIOQUIA	BOYACÁ	CAUCA	CUNDINAMARCA	NARIÑO	NORTE DE SANTANDER	SANTANDER	TOLIMA	VALLE	PRECIO PROMEDIO COLOMBIA
enero	$ 1.790	$ 952	$ 1.221	$ 1.413	$ 1.070	$ 956	$ 1.208	$ 1.143	$ 1.353	$ 1.339
febrero	$ 1.998	$ 1.022	$ 1.002	$ 1.366	$ 868	$ 1.042	$ 1.186	$ 1.070	$ 1.073	$ 1.292
marzo	$ 2.425	$ 1.398	$ 955	$ 1.699	$ 891	$ 1.521	$ 1.585	$ 1.233	$ 1.154	$ 1.564
abril	$ 2.688	$ 1.717	$ 1.116	$ 2.113	$ 951	$ 1.561	$ 1.664	$ 1.337	$ 1.247	$ 1.750
mayo	$ 2.013	$ 1.210	$ 795	$ 1.781	$ 699	$ 1.127	$ 1.285	$ 968	$ 1.011	$ 1.336
junio	$ 1.553	$ 1.116	$ 653	$ 1.336	$ 537	$ 742	$ 875	$ 726	$ 846	$ 1.050
julio	$ 1.157	$ 809	$ 666	$ 1.057	$ 566	$ 560	$ 776	$ 703	$ 892	$ 880
agosto	$ 1.057	$ 678	$ 543	$ 904	$ 495	$ 470	$ 621	$ 622	$ 738	$ 763
septiembre	$ 982	$ 582	$ 548	$ 691	$ 559	$ 471	$ 617	$ 639	$ 801	$ 739
octubre	$ 975	$ 555	$ 548	$ 762	$ 509	$ 480	$ 591	$ 616	$ 745	$ 718
noviembre	$ 1.042	$ 753	$ 731	$ 982	$ 680	$ 692	$ 797	$ 842	$ 905	$ 869
diciembre	$ 1.293	$ 866	$ 967	$ 1.000	$ 732	$ 831	$ 910	$ 939	$ 993	$ 1.010
PRECIO PROMEDIO 2025	**$ 1.568**	**$ 966**	**$ 810**	**$ 1.264**	**$ 713**	**$ 872**	**$ 1.013**	**$ 904**	**$ 981**	**$ 1.107**

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos-SIPSA (DANE).

A partir de mayo se desencadenó la fase contractiva del ciclo, caracterizada por una marcada corrección de precios. Entre abril y agosto el promedio nacional retrocedió -56,4%, alcanzando su punto más bajo en octubre ($718/kg), cuando la caída acumulada respecto al máximo del año se situó en -59,0%. La mayor velocidad de ajuste se observó entre mayo y agosto, con descensos del -43,0% en apenas tres meses, reflejando una rápida recomposición entre oferta, inventarios comerciales y flujos de abastecimiento hacia las principales centrales.

Las diferencias de precio mensuales mostraron unas diferencias entre departamentos. Antioquia fue el mercado de mayor volatilidad, desde un máximo de $2.688/kg en abril descendió a $975/kg en octubre (una variación del -63,7%). Cundinamarca replicó una trayectoria aún más pronunciada, pasando de $2.113/kg a $691/kg en septiembre (-67,3%), especialmente al ser el departamento con mayor contribución a la producción de papa. Santander completó un ajuste del -62,9% entre abril y agosto. En contraste, mercados del suroccidente como Cauca y Valle presentaron fases alcistas menos pronunciadas, pero con panoramas igualmente profundos (-51,1% y -45,8% entre marzo y agosto, respectivamente). Nariño mantuvo una estructura de precios inferiores durante todo el ejercicio, este se caracteriza por presentar precios más bajos frente al resto de departamentos productores. En 2025 registró un promedio anual de $713/kg, aunque con un ciclo claramente marcado, pasando de $951/kg en abril a $495/kg en agosto (-47,9%), por lo que fue en Nariño donde se ubicaron las perdidas más grandes al alcanzar umbrales inferiores a los $400/kg en algunos días.

Esta fase decreciente empezó a moderarse con algunos signos en octubre, tras lo cual emergió una recuperación moderada. Entre octubre y diciembre el precio nacional se recuperó +21,1%, con señales más marcadas en Santander (+53,9%), Norte de Santander (+73,1%) y Antioquia (+32,6%), sugiriendo una recomposición parcial en la relación oferta-demanda y normalización progresiva del abastecimiento.

Las dinámicas departamentales resultaron determinantes en la configuración de la coyuntura, particularmente por el papel que asumió Nariño en materia de abastecimiento hacia las centrales. Históricamente, Nariño había mostrado una trayectoria ascendente en la oferta enviada hacia las centrales, pasando de niveles cercanos a 168 mil toneladas en 2013 a un máximo histórico de 277 mil toneladas en 2018, lo que implicó un crecimiento acumulado del +64,5% en solo cinco años. A partir de este momento, se observó una estabilización con valores elevados durante 2019-2020 (entre 243 y 270 mil toneladas). Este incremento en flujos comerciales desde Nariño contrastó con periodos previos en los que el departamento operaba predominantemente como productor para autoconsumo, mercado regional y en la frontera, consolidándose en la última década como un actor relevante en la estructura de abastecimiento nacional, lo que lo ubica como el tercer departamento productor y con contribuciones casi similares a Boyacá.

En el contexto más reciente, la contribución de Nariño volvió a cobrar relevancia. En los dos últimos años se caracterizó por volúmenes nuevamente altos, entre 246 mil y 272 mil toneladas, manteniendo niveles similares a los picos pre-pandemia, lo que sugiere un reposicionamiento estructural del departamento tanto en producción como en integración comercial. Este comportamiento contrasta con la fase 2014-2016 donde la producción era significativamente menor (entre 148 y 175 mil toneladas) y con menor capacidad de incidencia en precios. La recomposición de Nariño como proveedor implicó, por tanto, un mayor peso en la oferta agregada del mercado y contribuyó a acentuar procesos de presión bajista en los precios, especialmente en un entorno ya predispuesto por estímulos de producción en otros departamentos.

Boyacá y Cundinamarca mantuvieron su posición como principales aportantes al abastecimiento nacional, concentrando de manera conjunta proporciones mayoritarias del flujo mensual a lo largo del año. En ambos casos se observó una dinámica relativamente estable en el primer trimestre, seguida de incrementos notorios en el segundo y tercer trimestre, meses en los que históricamente se presentan los picos del ciclo comercial. Para 2025, lo característico no fue tanto la aparición de un máximo contundente en un mes específico, sino la duración de altos registros de abastecimiento, entre mayo y septiembre ambos departamentos sostuvieron volúmenes elevados que, resultaron más que suficientes para mantener el mercado abastecido en un momento en el que otras regiones

también aumentaban sus despachos. Esta tendencia del abastecimiento cambio el flujo estacional tradicional y reforzó la presión a la baja sobre los precios justo cuando el sector enfrentaba márgenes de ganancia reducidos y señales débiles de respuesta de la demanda ante la coyuntura.

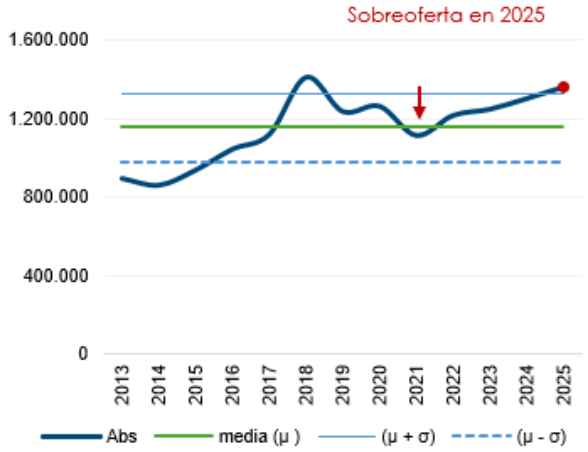
Antioquia mostró un comportamiento levemente distinto. Su aporte se mantuvo dentro de rangos históricos medios, con variaciones acotadas y sin cambios bruscos en la tendencia, especialmente porque entro un proveedor importante en el abastecimiento de papa interno que fue Nariño. No obstante, pese a no expandir significativamente su contribución, redujo la capacidad del mercado para absorber choques negativos en materia de precios. Santander, por su parte, presentó un patrón más volátil, con repuntes puntuales entre julio y octubre, alineados con el reinicio de ciclos comerciales en centrales como Centroabastos y zonas cercanas. Estos aumentos no fueron suficientes para desplazar a departamentos líderes, pero sí aportaron al aumento del abastecimiento nacional en la segunda mitad del año.

Los departamentos del suroccidente mostraron nuevamente señales interesantes dentro de la estructura del abastecimiento. Cauca y Valle del Cauca, si bien de menor escala en comparación con Boyacá, Cundinamarca y Nariño, mantuvieron trayectorias positivas y regulares durante gran parte del año, fortaleciendo la presencia de la región en los flujos hacia centrales. En conjunto, esto permitió observar que el 2025 no estuvo marcado por un monopolio geográfico del abastecimiento, sino por una composición más amplia y contribución de todos los departamentos a la coyuntura. Este fenómeno contribuyó a sostener niveles de oferta elevados durante el periodo y que los precios descendieron con mayor fuerza, señalando que el suceso no fue únicamente producto de Nariño ni de los dos grandes productores tradicionales, sino de una convergencia interregional que permitió prolongar el tramo contractivo del precio.

Bajo un enfoque estadístico, el abastecimiento nacional hacia centrales en 2025 se comportó como un *outlier* moderado dentro de la serie 2013-2025. El promedio del periodo fue de 1.154 mil toneladas, con una desviación estándar de 176 mil toneladas, lo que sitúa el intervalo estadístico típico entre 978 mil y 1.330 mil toneladas. El registro de 2025 (1.359 mil toneladas) se ubicó +2,1% por encima del límite superior del intervalo, posicionándose en el quintil superior de la distribución y señalando un año de sobreoferta. En comparación con el promedio 2018-2023 (1.262 mil toneladas), 2025 se ubicó +7,7% por encima y +0,7 desviaciones estándar, lo que indica un incremento de la oferta que excede el crecimiento tendencial reciente.

FIGURA 17. Análisis estadístico de la sobreoferta en el abastecimiento de papa 2025

ESTADÍSTICAS DE SOBREOFERTA 2025	
Media histórica (2013-2025)	1.154.023 ton
Mediana	1.215.773 ton
Desviación estándar (σ)	176.232 ton
Coeficiente de variación	0,153
Percentil 25 (P25)	1.044.536 ton
Percentil 50 (P50)	1.215.773 ton
Percentil 75 (P75)	1.262.057 ton
Percentil 90 (P90)	1.347.624 ton
Límite "esperado" (μ + σ)	1.330.255 ton
Observado en 2025	1.359.280 ton
Desviación de 2025 vs media (sobreoferta en ton)	+205.257 ton (+17,8%)
Z-score (2025)	+1,16 σ



Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos-SIPSA (DANE).

La dinámica dentro del año también señala una mayor oferta de papa. Entre mayo y septiembre de 2025, el abastecimiento se ubicó en promedio cerca de +9% por encima de su media móvil de cinco años, manteniéndose en niveles altos durante cinco meses seguidos. En años sin exceso de abastecimiento, estos desvíos positivos suelen durar solo uno o dos meses antes de corregirse, lo que permite al mercado absorber la papa. En cambio, en 2025 la oferta elevada se prolongó durante gran parte de la mitad del año, lo que aumentó la disponibilidad de papa en las centrales. Además, incluso en los meses de donde se estaba moderando la coyuntura (octubre-noviembre), la reducción del abastecimiento fue menor de lo habitual, lo que limitó la capacidad del mercado para absorber inventarios y contribuyó a que el ajuste se procesara principalmente vía precios como beneficio de la temporada decembrina.

En cuanto a análisis por central, en Antioquia, el comportamiento del abastecimiento fue especialmente dinámico en 2025. La Central Mayorista de Antioquia alcanzó 156,5 mil toneladas frente a 140,7 mil en 2024, lo que representa un aumento cercano a 15,7 mil toneladas y rompe el techo observado en todo el histórico. A esto se suma el resultado de la Central Minorista José María Villa, que pasó de 28,9 mil a 34,3 mil toneladas en el año, con un incremento de 5,4 mil toneladas. En conjunto, estas dos centrales del departamento absorbieron alrededor de 190,8 mil toneladas en 2025, frente a 169,6 mil en 2024, es decir, un crecimiento cercano al +12,5 %, explicado en buena medida por una mayor llegada de papa desde Nariño que reforzó la oferta tradicional proveniente de Cundinamarca y Boyacá.

Un rol más visible de Nariño, que se convirtió en el segundo proveedor del departamento durante la coyuntura 2025.

En los departamentos de la Costa Caribe también se registraron aumentos significativos del abastecimiento. Barranquillita pasó de 46,4 mil a 52,5 mil toneladas, Bazurto de 37,9 mil a 43,8 mil, Granabastos de 11,6 mil a 13,6 mil, Santa Marta de 8,5 mil a 9,3 mil y Mercado del Sur de 7,1 mil a 8,6 mil toneladas, todos con crecimientos de dos dígitos frente al año anterior. Este comportamiento contrasta con lo observado en el Complejo de Servicios del Sur en Boyacá, donde el volumen descendió de 67,9 mil a 60,6 mil toneladas. La combinación de un aumento de envíos hacia la Costa y una menor concentración en Tunja sugiere que parte de la papa boyacense se despachó de manera más directa hacia las centrales costeras, reforzando la presencia del departamento como principal origen en esos mercados caribeños.

En el caso de la central de Villavicencio esta incrementó su abastecimiento de 23,7 mil a 26,1 mil toneladas, Nuevo Mercado avanzó de 15,0 mil a 19,0 mil, Mercabastos pasó de 7,5 mil a 9,2 mil y Santa Elena de 21,4 mil a 24,6 mil toneladas, mientras que Cavasa recuperó parte del terreno perdido al pasar de 66,0 mil a 72,5 mil toneladas. En el caso de Coomproriente esta presentó uno de los saltos más marcados, al subir de 13,5 mil a 18,2 mil toneladas, uno de los mercados principales para el abastecimiento de la región oriental del país.

Corabastos mantuvo su posición como la principal central de abastecimiento del país en 2025, alcanzando 433,9 mil toneladas, frente a 419,6 mil en 2024. Esto representa un incremento neto cercano a 14,4 mil toneladas (+3,4%), lo que equivale al 31,9% del abastecimiento total nacional del año, cifra coherente con los niveles de participación que ha sostenido históricamente (entre 30% y 33%). En términos territoriales, la estructura de origen permaneció altamente concentrada en Cundinamarca, que aportó 367,9 mil toneladas (85% del total), seguida por Boyacá con 38,1 mil (9%), mientras Bogotá D.C. aportó 20,2 mil y Nariño 7,6 mil toneladas. Corabastos constituye así la principal ancla del abastecimiento nacional, tanto por volumen como por capacidad de distribución hacia la región central y otros destinos metropolitanos.

FIGURA 18. Abastecimiento de papa por central de destino 2020-2025

CENTRALES DE ABASTOS DEL PAIS	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Var 2024-2025
Corabastos	406.113	401.694	442.917	447.720	419.565	433.929	3,40%
Central Mayorista de Antioquia	104.429	99.095	96.192	129.079	140.742	156.486	11,20%
Centroabastos	94.358	82.432	89.108	111.290	99.926	101.975	2,10%
Cavasa	104.507	82.664	82.728	73.980	66.027	72.548	9,90%
Complejo de Servicios del Sur	43.200	48.140	41.585	58.542	67.859	60.620	-10,70%
Barranquillita	36.691	33.300	32.601	44.112	46.422	52.471	13,00%
Plaza de Mercado del Barrio Bolivar	36.078	38.290	42.489	51.705	51.274	49.438	-3,60%
Cenabastos	75.725	72.555	56.926	51.155	46.594	45.023	-3,40%
Bazurto	42.879	35.414	33.720	37.144	37.858	43.823	15,80%
El Potrerillo	62.217	56.519	46.998	39.815	33.133	35.693	7,70%
Central Minorista José María Villa	28.086	29.476	28.348	31.111	28.887	34.312	18,80%
Central de Abastos Villavicencio	23.030	25.753	24.710	25.070	23.722	26.098	10,00%
Centro Galerias	20.305	16.466	14.578	22.586	23.709	25.129	6,00%
Santa Elena	23.489	24.878	26.296	21.879	21.413	24.584	14,80%
Centro de acopio	27.260	17.590	17.597	33.786	30.514	24.501	-19,70%
Mercasa	17.728	15.833	20.745	20.692	21.196	21.461	1,30%
Surabastos	19.543	18.843	19.354	21.126	20.964	21.413	2,10%
Mercar	21.083	18.296	14.650	16.889	17.699	19.212	8,50%
Nuevo Mercado	12.465	9.341	10.195	14.247	14.966	18.999	27,00%
Coomproriente	-	-	-	12.805	13.479	18.213	35,10%
Plaza La 21	18.917	17.946	18.334	18.678	16.302	17.401	6,70%
Granabastos	11.630	12.209	11.939	16.063	11.575	13.600	17,50%
Santa Marta	9.422	9.497	8.915	9.532	8.472	9.287	9,60%
Mercabastos	9.216	9.106	6.844	7.112	7.538	9.245	22,70%
Mercado del Sur	6.927	5.614	5.996	7.445	7.130	8.578	20,30%
La 41	-	-	-	5.718	5.990	6.582	9,90%
Florencia (Caquetá)	-	-	-	5.304	4.237	4.511	6,50%
Paloquemao	2.765	2.992	3.607	3.957	3.253	3.414	4,90%
Plaza Samper Mendoza	84	218	283	332	336	286	-14,80%
Mercado Nuevo	675	676	410	195	247	264	7,10%
Plaza Las Flores	334	413	340	109	202	184	-9,20%
ABASTECIMIENTO TOTAL EN COLOMBIA	**1.259.157**	**1.185.250**	**1.198.402**	**1.339.179**	**1.291.230**	**1.359.280**	**5,30%**

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos-SIPSA (DANE).

La estructura de abastecimiento hacia Corabastos se caracterizó por una alta estabilidad en el origen Cundinamarca, que mostró un aumento moderado frente a 2024 (+4,5 mil toneladas), confirmando su rol como principal proveedor del eje central del país. Sin embargo, se observaron variaciones relevantes en orígenes secundarios, donde Boyacá aumentó de 32,8 mil a 38,1 mil toneladas (+5,3 mil) recuperando la dinámica tras dos años de variaciones negativas, mientras que Nariño evidenció la señal coyuntural más marcada al pasar de 4,9 mil a 7,6 mil toneladas, es decir +2,7 mil toneladas adicionales y un crecimiento de +55%, convirtiéndose en el origen con mayor expansión relativa dentro de la central. Bogotá D.C. también se incrementó (de 18,3 mil a 20,2 mil), mostrando continuidad en una tendencia de mayor peso como origen, asociada a un fenómeno de consolidación de acopio intraurbano, propio de años con oferta abundante.

Para el caso de La Mayorista de Antioquia, el departamento permaneció como origen dominante con 79,1 mil toneladas (cerca del 50% del total), mientras Cundinamarca aportó 35,4 mil y Nariño 33,2 mil toneladas, configurando un triángulo de abastecimiento poco usual respecto al patrón histórico. La recuperación de Nariño fue particularmente marcada, pasó de 28,7 mil a 33,2 mil toneladas (+4,5 mil), alcanzando su mayor nivel de la serie y superando incluso el registro de 2023 (15,2 mil), como ya se había mencionado previamente. Cundinamarca también amplió participación (+3,6 mil) y Boyacá mantuvo un crecimiento moderado (de 7,6 mil a 8,3 mil).

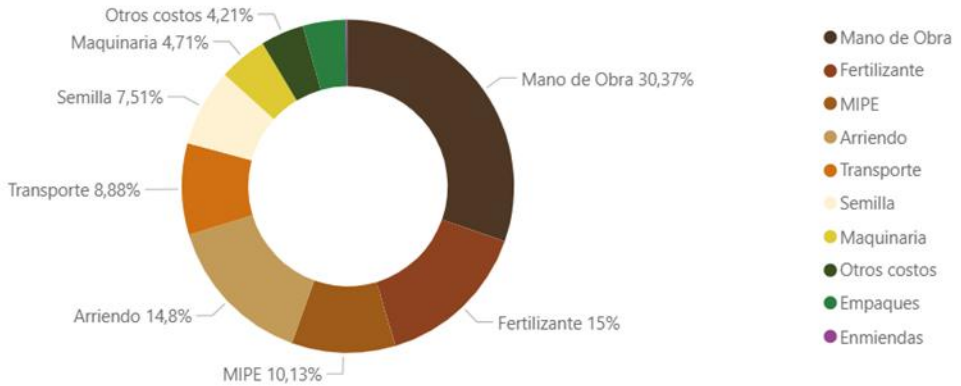
Centroabastos alcanzó 102,0 mil toneladas en 2025 frente a 99,9 mil en 2024, una expansión cercana a 2,0 mil toneladas. En términos de origen, Boyacá conservó el liderazgo con 42,9 mil toneladas, seguido por Cundinamarca con 18,7 mil, Santander con 20,7 mil y Norte de Santander con 16,5 mil toneladas. Si bien Boyacá continuó siendo el origen principal, la recomposición más relevante se dio dentro del bloque de abastecimiento regional, donde Santander redujo 3,3 mil toneladas frente a 2024, mientras Norte de Santander retrocedió cerca de 4,0 mil. En contraste, Cundinamarca aumentó significativamente y recuperó un nivel similar al observado en 2023. Nariño registró el mayor salto relativo (de 0,9 mil a 2,1 mil), incorporándose de nuevo como origen visible tras varios años con presencia marginal, especialmente considerando los costos logísticos. La central mantuvo así un patrón mixto que combinó continuidad del abastecimiento boyacense con reacomodo interno del suministro regional y ligeros aportes del sur del país.

En el caso particular de Cavasa, la cuarta central con mayor abastecimiento de papa en Colombia, Nariño continuó siendo el proveedor dominante con 66,5 mil toneladas, mientras Boyacá (1,9 mil), Cauca (1,6 mil), Bogotá D.C. (1,6 mil), Cundinamarca (0,6 mil) y Valle del Cauca (0,3 mil), este último con un aporte al mercado de Criolla, explicaron el resto del abastecimiento. El repunte de Nariño (+6,3 mil toneladas frente a 2024) fue determinante para la recuperación de Cavasa, lo que resulta coherente con el ciclo productivo de la región sur en 2025 y con la mayor disponibilidad nacional registrada en el año. En contraste, Boyacá redujo ligeramente su aporte respecto al pico de 2024, pero se mantuvo por encima de sus niveles de 2020–2022. El caso de Cavasa reafirma el carácter altamente especializado del abastecimiento hacia el suroccidente, donde un solo origen concentra casi la totalidad del flujo.

En la desagregación municipal del origen del abastecimiento, Tunja continúa siendo el municipio con mayor contribución de papa, cabe destacar que no necesariamente es un municipio productor sino cumple un papel acopiador, este sobresalió en un aumento de +15,4% frente a 2024, especialmente como origen para los destinos de la costa Caribe. En términos generales la mayoría de los municipios reportaron una expansión frente a 2024,

ya que las sendas de ese año se habían visto afectadas, sin embargo, en la comparación de 2023-2025, sobresale Túquerres en Nariño, con un incremento de +36,6% frente al 2023, señalando una expansión como origen dentro del departamento, cabe destacar que este municipio es productor ocupando la séptima posición como municipio con mayor número de áreas destinadas a papa. Un caso similar sucedió en Antioquia, con San Pedro de los Milagros el cual aumento en un +17,6% frente a 2024 y 40,1% frente al 2023, mostrando una importante contribución en materia de origen. Ipiales ocupa la segunda posición en el ranking con 101 mil ton, seguido de Villapinzón con 79,6 mil toneladas en 2025.

FIGURA 19. Participación en la estructura de los costos de producción de papa 2025



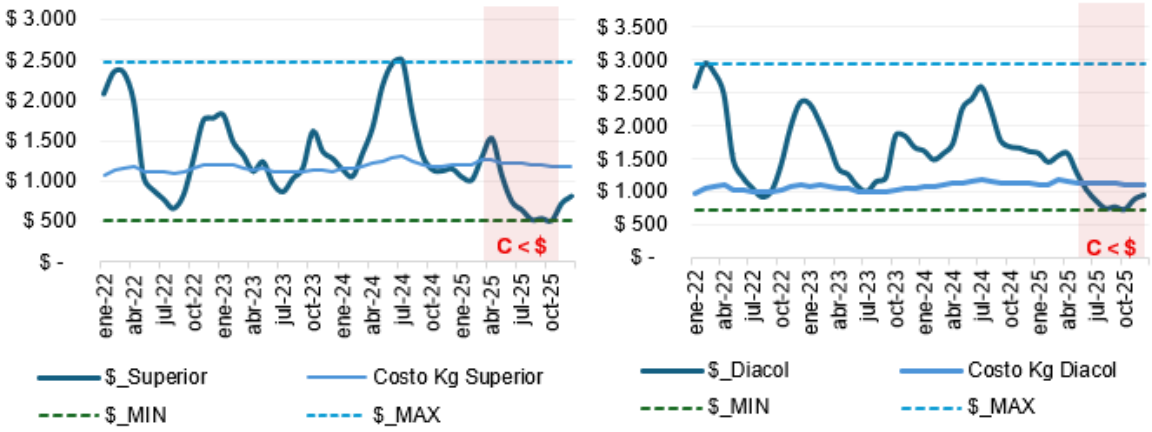
Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos- ITPA-SIPSA (DANE).

La coyuntura no solo estuvo marcada por la expansión de la oferta y la contracción del precio, sino también por una evolución moderada al alza de los costos de producción, lo que permite evaluar los márgenes de rentabilidad en la producción de papa. La estructura de costos se mantiene con una participación mayoritaria de la mano de obra (30%), seguida del gasto en fertilizantes (15%), MIPE (10%) y arriendo (14%). El liderazgo del componente laboral responde, en buena medida, a un incremento sostenido de los jornales en los últimos años en departamentos clave como Cundinamarca, Boyacá y Nariño, tendencia que a su vez refleja un déficit de oferta laboral rural, procesos de transición hacia actividades no agrícolas con mayores rentabilidades y efectos derivados de la informalidad laboral que elevan el costo marginal de contratación en cosecha y mantenimiento del cultivo.

Por su parte, la participación del gasto en fertilizantes se mantuvo elevada a pesar de la corrección internacional de precios iniciada a finales de 2023, debido a rezagos en la transmisión local, ajustes en las dosis aplicadas y mayores costos logísticos. En MIPE se observaron presiones derivadas de mayor frecuencia de aplicaciones preventivas,

especialmente por la incidencia de gota durante la temporada de lluvias; mientras que el arriendo mantuvo su peso relativo asociado a la disputa por suelos agrícolas con otros cultivos y usos, principalmente, para pasto y ganadería. En conjunto, estos elementos configuran una estructura de costos donde los ajustes no fueron homogéneos, pero sí suficientes para incidir en los márgenes brutos del productor en un año de precios bajos y abundante oferta.

FIGURA 20. Evolución de precio vs costos y margen de rentabilidad 2022-2025



AÑO	PRECIO PROMEDIO (KG)	COSTO UNITARIO	DIF	MARGEN BRUTO DE COM. (%)	AÑO	PRECIO PROMEDIO (KG)	COSTO UNITARIO	DIF	MARGEN BRUTO DE COM. (%)
2022	$ 1.479	$ 1.136	$ 342	23%	2022	$ 1.847	$ 1.039	$ 808	44%
2023	$ 1.273	$ 1.143	$ 131	10%	2023	$ 1.542	$ 1.044	$ 498	32%
2024	$ 1.574	$ 1.129	$ 444	28%	2024	$ 1.881	$ 1.129	$ 752	40%
2025*	$ 875	$ 1.214	-$ 339	-39%	2025*	$ 1.110	$ 1.128	-$ 18	-2%
Rendimiento por hectárea (ton/ha)			26 ton/ha		Rendimiento por hectárea (ton/ha)			30 ton/ha	
Costo por hectárea 2025			$31.562.605		Costo por hectárea 2025			$33.829.803	
Pérdida acumulada			-$8.812.605		Pérdida acumulada			-$529.803	

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Programa Estudios Económicos- ITPA-SIPSA (DANE).

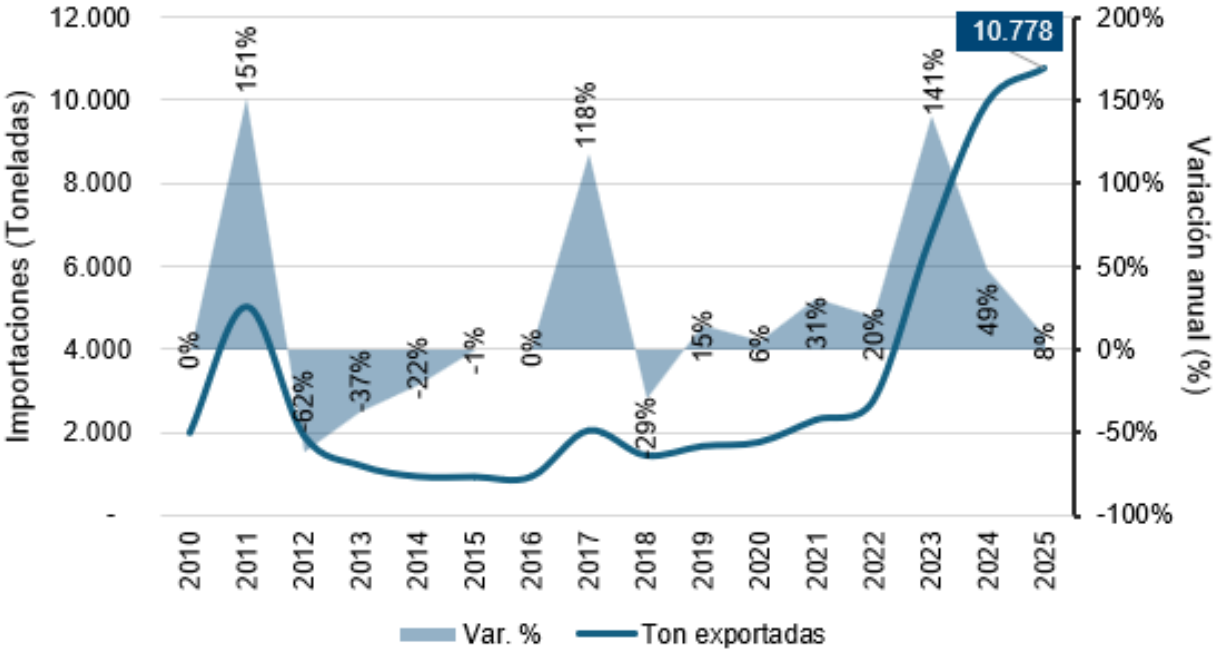
Durante 2025 la variedad Superior pasó de un escenario de márgenes positivos en el periodo 2022-2024 a una situación de pérdidas brutas, producto de la combinación entre un descenso pronunciado del precio anual y un aumento progresivo del costo unitario. Mientras en 2024 el diferencial precio-costo alcanzaba $444/kg con un margen de 28%, en 2025 el precio promedio se redujo hasta $875/kg frente a un costo de $1.214/kg lo que arrojó un margen negativo cercano al -39%. Este resultado evidencia que el choque de oferta que caracterizó la coyuntura 2025 no solo comprimió precios en centrales, sino que rompió el equilibrio mínimo que permitía sostener la actividad bajo parámetros rentables,

especialmente para una variedad con predominancia en el mercado. El comportamiento del precio también fue incapaz de recuperar niveles medios de la banda histórica pese a los ajustes intermitentes de mercado, lo que sugiere que la sobreoferta tuvo una persistencia mayor a la habitual en ciclos de cosecha. En el caso de Diacol Capiro el deterioro fue más moderado, aunque igualmente representativo de la coyuntura. Entre 2022 y 2024 Capiro mantuvo márgenes elevados entre 32% y 44% sustentados en un diferencial de precio que históricamente ha favorecido a esta variedad. Sin embargo, en 2025 el precio promedio anual se ubicó en $1.110/kg frente a un costo de $1.128/kg reduciendo el margen a -2%.

Un elemento en común en ambas variedades es el desajuste del precio y el movimiento de los costos, mientras el precio se dio a la baja de forma rápida debido a la llegada abundante de producto, el costo unitario continuó ascendiendo arrastrado por incrementos en mano de obra, MIPE y fertilizantes y por la rigidez del arriendo agrícola. Este desfase es consistente con un entorno donde la oferta superó la capacidad del mercado para absorber el producto en tiempos cortos y donde el productor no logra ajustar la estructura de costos en la misma velocidad con la que se deteriora el precio. Como resultado la pérdida del margen bruto en 2025 constituye uno de los principales síntomas de la coyuntura del sector, ya que concentra en un solo indicador el efecto simultáneo de la abundancia de oferta y del encarecimiento relativo de producir.

Parte del entendimiento del mercado en papa, se debe a la dinámica del comercio exterior. Si bien Colombia se caracteriza por tener una balanza más inclinada hacia las importaciones, durante el 2025, el segmento de las exportaciones comenzó a mostrar una recuperación, sin embargo, cabe mencionar que el país continuo en la defensa de la producción nacional que se ve afectada por el alto número de importaciones de precocidas congeladas, lo cual ocasiona un desplazamiento de producción nacional por parte de la industria que se dedica a la transformación de este producto. Desde 2010, la balanza comercial del sector papero ha sido predominantemente deficitaria. Las exportaciones con destino a Venezuela, el principal socio comercial de Colombia en cuanto a productos basados en la papa, cayeron drásticamente (-99,3%) en dicho año sin volver a retornar a niveles similares. El cierre del mercado venezolano representó un serio retroceso en las ventas al exterior de papas en fresco en vista de que el país exportaba en promedio 25 mil toneladas, MADR (2019). Es así como el país pasó de exportar más de 20 mil toneladas en 2009 a cerca de 606 toneladas en 2022, con un registro atípico en 2011 de 3.524 toneladas. Paralelamente, las importaciones, en especial la papa precocida congelada, han venido en aumento a un ritmo del 15% anual. Colombia pasó de importar alrededor de 8.981 toneladas en 2009 a 85.198 toneladas en 2024 en medio de un registro máximo de 113.930 toneladas importadas en 2022.

FIGURA 21. Evolución de las exportaciones de papa desde Colombia 2010-2025



Fuente: Cálculos Estudios Económicos FNFP – Fedepapa con base a Legiscomex-DIAN

Al cierre del año, las exportaciones se situaron en 10.778 toneladas de papa, con un crecimiento materializado del +8% frente a 2024, año que ya había presentado un crecimiento sustancial de este flujo comercial. La concentración de los envíos la tuvo la subpartida Papas (patatas), preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar (2005200000) que refiere a papa en chip, con una contribución del 70,8% frente al total exportado y un crecimiento del +8,5%, en segundo lugar, con un 16,4% se ubicaron las papas en conserva (Papas (patatas) aunque estén cocidas en agua o vapor, congeladas-0710100000), las cuales han mostrado un crecimiento gradual, mejorando su flujo comercial en un +43,6% frente al 2024. En menor medida se observaron salidas de papa precocida congelada (6,47%), papa en fresco (3,5%), semilla (2,8%) y fécula (0,001%).

Parte de esta expansión gradual ha sido la recuperación del mercado venezolano, el cual había sido afectado por el cierre de las fronteras y restricciones para algunos flujos comerciales como ya se había mencionado. En 2022, la cuota hacia Venezuela solo participaba en una 22,8%, para 2023 se presenta una recuperación duplicando la participación de este país como destino en un 48%, para 2024, contribuye con un 72,6% y en 2025 se consolida con un 72,6%. Siendo este destino el encargado de recibir el 64,7%

de los envíos de papa en chips, es decir, 6.971 toneladas y el 5,8% de las exportaciones de papa en conserva (635 toneladas).

Por su parte, a octubre de 2025, las importaciones han llegado a acumulado 79.754 toneladas de productos derivados de papa ingresados a Colombia. Esta cifra representa un incremento en la comparación con el mismo periodo acumulado de 2024, donde solo se habían recibido 68 mil toneladas, mientras en 2025 ha crecido en un +17% los ingresos de papa a octubre. Este registro se posiciona como el segundo valor más alto de la serie histórica de las importaciones, detrás del registro más alto que se presentó en el 2022, cuando a octubre se había acumulado 91 mil toneladas. Si bien las importaciones no presentan un comportamiento estacional como el abastecimiento interno, durante el 2025, este flujo presentó picos en los meses de septiembre y octubre cada uno 10 mil toneladas, así mismo, en los meses de abril (9 mil ton) y mayo (8 mil ton) se registraron los ingresos más altos del primer semestre.

FIGURA 22. Evolución de las importaciones de papa hacia Colombia

AÑO	TOTAL IMPORTACIONES	VARIACIÓN ANUAL	ACUMULADO A OCTUBRE	VARIACIÓN ACUMULADO
2009	8.981		7.293	
2010	15.398	71,5%	12.539	71,9%
2011	17.521	13,8%	13.515	7,8%
2012	22.461	28,2%	17.722	31,1%
2013	24.221	7,8%	19.340	9,1%
2014	31.467	29,9%	25.070	29,6%
2015	42.746	35,8%	35.471	41,5%
2016	47.354	10,8%	38.793	9,4%
2017	43.850	-7,4%	36.992	-4,6%
2018	55.850	27,4%	47.060	27,2%
2019	58.616	5,0%	46.615	-0,9%
2020	50.170	-14,4%	39.474	-15,3%
2021	81.632	62,7%	65.293	65,4%
2022	113.930	39,6%	91.933	40,8%
2023	73.179	-35,8%	59.487	-35,3%
2024	85.198	16,4%	68.166	14,6%
2025	79.754		79.754	17,0%

Fuente: Cálculos Estudios Económicos FNFP – Fedepapa con base a Legiscomex-DIAN.

En el acumulado a octubre de 2025, el 94,1% de las compras, equivalente a 75.056 toneladas, correspondieron a la subpartida 2004100000 referente a papas (patatas) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas haciendo

referencia a la papa precocida congelada, en bastones o papas tipo francesa. Las importaciones de este producto experimentaron un crecimiento del +17,6%% respecto al acumulado de los primeros diez meses del 2024, lo cual se tradujo en la entrada de 11.242 toneladas adicionales. Esta subpartida continua siendo el punto de inflexión para la dinámica comercial externa en papa para Colombia, debido a que aún se encuentra en proceso de investigación y ajuste a las medidas tomadas desde el 2018, donde se determinó evidencia de dumping, si bien a lo largo del proceso se han implementado diferentes márgenes de dumping a las empresas exportadoras de papa precocida congelada hacia Colombia, estas no han demostrado reducciones importantes en los volúmenes ingresados y continúan siendo una amenaza a la producción nacional y a la evolución y sostenimiento de la industria procesadora del país. Actualmente, se continúa avanzando en el proyecto de mecanismos para la defensa de la producción nacional, donde se plantea que las medidas antidumping no han sido el mejor mecanismo a la fecha y se han quedado obsoletas para contrarrestar la dinámica de aumento de las importaciones de la papa precocida congelada en Colombia.

Un aspecto por detallar en esta dinámica creciente de importaciones son los orígenes, siendo atribuida principalmente al bloque de referencia para el mercado europeo de papa de industria, NEPG – North-western European Potato Growers (en español Asociación de Productores de Patata del Noroeste de Europa), constituido por Alemania, Francia, países Bajos y Bélgica. Siendo este último el principal país de procedencia de la papa precocida congelada hacia Colombia, encargado del 58,9% de las importaciones acumuladas de la subpartida 20041000 en 2025, seguido de Países Bajos con una cuota del 21,03% y Francia con 15,1%. Llama la atención que, al mismo periodo acumulado de 2024, la participación de Bélgica era prácticamente mayoritaria abarcando con un 72% las importaciones de papa al país, mientras la participación de Países Bajos y Francia solo era del 17,9% y 7% respectivamente. Esto puede atribuirse a el cambio de dinámicas comerciales por parte de este bloque comercial como respuesta a las medidas antidumping establecidas, ocasionando la apertura de razones sociales que no se encuentran vinculadas a la investigación y por ende no tiene restricciones en el ingreso comercial quedándose fuera del radar.

Referencias:

DANE. (2025). Índice de Precios al Consumidor. Obtenido de DANE: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica

FAO. (2026). Cultivos y productos de ganadería. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) . Obtenido de https://www.fao.org/faostat/es/#home

FMI. (2026). Actualización de perspectivas de la economía mundial: Una economía fuerte ante fuerzas divergentes. Fondo Monetario Internacional. Obtenido de https://www.imf.org/es/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026

POLTEC. (02 de Septiembre de 2025). El panorama de la yuca en Colombia: lo que viene para el almidón finalizando 2025. Obtenido de POLTEC: https://poltecsas.com/almidon-de-yuca-en-colombia/

Téllez, J., Hernández, M., Larrahondo, C., Llanes, C., Quinche, M., Quintero, D., León, S. (2025). Colombia Economic Outlook. September 2025. BBVA Research.

4. FUNCIONAMIENTO - ADMINISTRATIVO

El FNFP destina recursos específicos para garantizar su adecuado funcionamiento administrativo, entendiendo estos como aquellos gastos necesarios para asegurar el soporte institucional y operativo de la entidad, de manera transversal a los procesos misionales.

Dentro de esta categoría se contemplan asignaciones orientadas al fortalecimiento del control interno, tales como el desarrollo de actividades de supervisión, el seguimiento administrativo, la atención de requerimientos de entes de control como la Auditoría Interna y la Contraloría General de la República, en el marco de los procesos de fiscalización financiera y administrativa.

Igualmente, se incluyen inversiones en infraestructura tecnológica, soporte informático y mantenimiento de sistemas, con el propósito de garantizar la continuidad operativa. Se contemplan también recursos para procesos de capacitación institucional dirigidos a todo el equipo del FNFP, fortaleciendo sus capacidades técnicas y operativas. Adicionalmente, el funcionamiento administrativo incorpora otros gastos esenciales que permiten el desarrollo cotidiano de la operación institucional.

El comportamiento del presupuesto aprobado y ejecutado durante la vigencia 2025 fue:

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**522.488.000**	**512.180.817**	**98,03%**
Nómina	522.488.000	512.180.817	98,03%
GASTOS GENERALES	**622.811.598**	**468.342.958**	**75,20%**
Divulgación	1.556.626	1.556.626	100,00%
Arriendos	9.323.520	9.323.508	100,00%
Capacitación	80.000.000	79.884.800	99,86%
Mantenimiento	13.365.942	13.284.268	99,39%
Servicios públicos	3.419.724	3.384.454	98,97%
Honorarios	209.003.040	203.202.860	97,22%
Impresos, suscripciones y afiliaciones	1.200.000	1.144.400	95,37%
Dotación	2.015.682	1.912.600	94,89%
Transporte, fletes y acarreos	1.800.000	1.666.285	92,57%
Materiales y suministros	11.630.960	9.978.224	85,79%
Cuota auditaje C.G.R.	39.037.000	33.365.649	85,47%

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
Junta directiva	80.371.396	64.798.081	80,62%
Viáticos y gastos de viaje	41.000.800	22.287.762	54,36%
Muebles y equipo de oficina	129.086.908	22.553.441	17,47%
TOTAL PRESUPUESTO	**1.145.299.598**	**980.523.775**	**85,61%**

Al 31 de diciembre se presentó una ejecución general del 85,61%, la cual es consistente con el flujo de caja y cronograma de actividades, sin embargo, se presentaron rubros con baja ejecución los cuales se detallan a continuación:

- Muebles y equipo de oficina – Con una ejecución del 17,47%, debido a que no se llevó a cabo la adquisición del software de administración de información, dando prelación al levantamiento del proceso de calidad y riesgos.
- Viáticos y gastos de viaje – Con una ejecución del 54,36%, al ejecutarse de forma gradual en la medida en que se requirieron desplazamientos internos relacionados con la parte administrativa y de auditoría interna.

Los gastos por contraprestación, presentaron la siguiente ejecución:

CONCEPTO	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
CONTRAPRESTACIÓN	**$ 1.405.920.093**	**$ 1.092.445.633**	**77,70%**
Cuota de administración	$ 1.405.920.093	$ 1.092.445.633	77,70%
TOTAL	**$ 1.405.920.093**	**$ 1.092.445.633**	**77,70%**

Los gastos por contraprestación se ejecutaron acorde con el comportamiento del ingreso percibido tanto por cuota de fomento vigencia actual como anterior.

A continuación, se detallan las actividades adelantadas por el proceso administrativo a este corte:

4.1. ELECCIÓN AUDITORÍA INTERNA

En la sesión de Junta Directiva celebrada el pasado 26 de marzo, se adelantó el proceso de selección de la auditoría interna, para el cual la administración llevó a cabo la convocatoria correspondiente. Como resultado, se presentaron seis (6) firmas: BAKERTILLY, KRESTON COLOMBIA, GBP AUDIT S.A.S, AMÉZQUITA & CÍA, CR PROFESSIONAL SERVICES S.A.S y CROWE CO S.A.S.

Tras el proceso de evaluación y revisión de requisitos, la puntuación obtenida por cada firma fue la siguiente:

ASPIRANTES AUDITORÍA INTERNA 2025							
CRITERIOS	PUNTAJE	BAKERTILLY	KRESTON COLOMBIA	GBP AUDIT S.A.S	AMEZQUITA & CIA	CR PROFESSION	CROWE CO S.A.S
EVALUACIÓN DOCUMENTAL							
Diligenciar el Formulario de inscripción.	1	1	1	1	1	0	0
Acreditar la experiencia mediante la presentación de certificaciones suscritas por el representante legal de la entidad o persona jurídica contratante o por la persona debidamente autorizada para tal efecto	1	1	1	1	1	1	1
certificado de existencia y representación legal vigente expedido por la cámara de comercio en original, con una antigüedad no superior a treinta (30) días calendario	1	1	1	1	1	1	1
Registro único tributario (RUT)	1	1	1	1	1	1	1
Hojas de vida del equipo de profesionales con los que cuenta la persona jurídica de conformidad con el perfil solicitado para el cargo.	1	1	1	1	1	0	1
Certificado de la Junta Central de Contadores donde conste que están vigentes y que no cuentan con ninguna restricción para ejercer	1	1	1	1	1	0	1
Anexar certificados de antecedentes disciplinarios, fiscales, judiciales y medidas correctivas del representante legal de la Firma y de la persona jurídica cuando a ello haya lugar.	1	1	1	1	1	1	1
Presentar propuesta económica	1	1	1	1	1	1	1
Formulario FNFP-F-GA-05-136 debidamente diligenciado y suscrito.	1	1	1	1	1	0	1
Formato FNFP-F-GA-05-137 correspondiente a la declaración juramentada, debidamente diligenciado y suscrito	1	1	1	1	1	0	1
Total Evaluación Documental	**10**	**10**	**10**	**10**	**10**	**5**	**9**
EXPERIENCIA MÍNIMO 5 AÑOS EN AUDITORÍA Y/O REVISORIA FISCAL	15	15	15	15	15	15	15
EXPERIENCIA MÍNIMO 2 AÑOS EN FONDOS PARAFISCALES EN AUDITORÍA INTERNA	15	15	15	15	0	0	0
HOJA DE VIDA PROFESIONALES EN DERECHO	10	10	10	10	10	0	0
CANTIDAD DE PROFESIONALES		1	1	1	1	0	0
HOJA DE VIDA PROFESIONALES EN AGRONOMIA Y/O OTRAS CIENCIAS	10	10	10	10	10	10	0
CANTIDAD DE PROFESIONALES		2	3	2	1	1	0
HOJA DE VIDA PROFESIONALES EN CONTADURÍA PÚBLICA	10	10	10	10	10	10	10
CANTIDAD DE PROFESIONALES		6	6	5	4	5	5
HOJA DE VIDA PROFESIONALES ESPECIALIZADOS EN REVISORIA FISCAL, AUDITORÍA FINANCIERA Y/O GESTIÓN TRIBUTARIA.	20	20	20	20	20	20	20
CANTIDAD DE PROFESIONALES ESPECIALIZADOS MINIMO 3		5	7	4	3	4	4

ASPIRANTES AUDITORÍA INTERNA 2025							
CRITERIOS	PUNTAJE	BAKERTILLY	KRESTON COLOMBIA	GBP AUDIT S.A.S	AMEZQUITA & CIA	CR PROFESSIONAL SERVICES S.A.S	CROWE CO S.A.S
PROPUESTA ECONOMICA – IVA INCLUIDO							
PROPUESTA ECONOMICA - IVA INCLUIDO (MENSUAL)	10	$ 144.307.333	$ 13.923.000	$ 15.113.000	$ 23.138.889	$ 29.750.000	$ 56.855.556
PROPUESTA ECONOMICA - IVA INCLUIDO (9 MESES)		$ 1.298.766.000	$ 125.307.000	$ 136.017.000	$ 208.250.001	$ 267.750.000	$ 511.700.004
PRINCIPALES CLIENTES O EXPERIENCIA		1. Fedepalma 2. Cenipalma 3. Forest first Colombia s.a.s 4. Hacienda la cabaña S.A. 5. Ecopetrol	1. Fondo nacional de fomento de la Papa 2. Consorcio fondo Colombia en Paz 3. Federación nacional de departamentos 4. Asociación hortifruticola de Colombia 5. Fondo de protección solidaria	1. Fondo nacional de fomento de la Papa. 2. Fondo nacional de la porcicultura 3. FEP – Fondo de estabilización de precios 4. Concesiones Urbanas S.A 5. Metro Distrito S.A	1. Caja de compensación familiar Compensar 2. SENA 3. Caja de compensación familiar de Antioquia – COMFAMA 4. Colpensiones 5. Ministerio de trabajo	1. Serviaseos Jeny Ltda. 2. Torarica Tour s.a.s 3. Avimplast Ltda. 4. Gearcomms s.a.s 5. Starjean s.a.s	1. Asociación de cultivadores de caña de azúcar de Colombia – Asocaña 2. Corporación colombiana de investigación agropecuaria – Agrosavia 3. Asociación de centros comerciales de Colombia. 4. Movii S.A 5. Fondo mutuo de inversión estelar
OBSERVACIONES		1. Solicitan que el incremento de los honorarios para el 2026 se haga en base al porcentaje de incremento del salario mínimo y no en base al IPC			1. Carpeta en desorden 2. Nombre del FNFP escrito erradamente en la propuesta	1. Las certificaciones que acreditan la experiencia con otros clientes, no cuentan con firma y los formatos de todas las certificaciones relacionadas se parecen. 2. No se anexan hojas de vida de los profesionales a cargo, solamente descripción de sus estudios y experiencias. 3. Documentación incompleta 4. No se relacionan estados financieros 5. La propuesta económica incluye los gastos por desplazamientos, alojamientos y cualquier otro relacionado para desarrollar la actividad 6. No entrego de manera virtual la prupuesta y toda la informacion requerida como se estipula en los terminos de referencia.	
TOTAL PUNTAJE	100	100	100	100	85	70	64

Luego del análisis realizado por parte de los miembros de Junta, se seleccionaron dos propuestas finalistas, correspondientes a las firmas GBP Audit S.A.S. y Kreston Colombia RM. Posteriormente, se procedió con la votación, resultando en una decisión unánime a favor de la firma GBP Audit S.A.S., cuya elección se fundamentó en su amplia experiencia en auditorías aplicadas a fondos parafiscales y en la competitividad de su propuesta económica, factores que respaldan su idoneidad para prestar el servicio de auditoría interna requerido por el FNFP durante la presente vigencia.

En la sesión de Junta Directiva No. 59, celebrada el 12 de diciembre de 2025, y conforme al orden del día previamente aprobado, se presentó a consideración la propuesta de prórroga del contrato suscrito con la firma de auditoría interna GBP Audit Group S.A.S.

La Junta Directiva, como máximo órgano de dirección del Fondo, aprobó de manera unánime la prórroga del contrato hasta el mes de junio de 2026, dejando constancia de dicha decisión en el acta correspondiente.

4.2. INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
025	$ 173.059.584	GLOBAL BUSINESS PARTNER AUDIT SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA “GBP AUDIT SAS.”
OBJETO DEL CONTRATO		
Desempeñar el cargo de auditor interno del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, teniendo en cuenta el decreto 2025 de 1996 por tiempo completo de forma presencial en las instalaciones del administrador, el cual establece que dicho auditor, verificará la correcta liquidación de las contribuciones parafiscales, su debido pago, recaudo, consignación, así como su administración, inversión y sistematización; y en consecuencia efectué seguimiento sobre el manejo que hace FEDEPAPA a los recursos del fondo parafiscal.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
60%	60%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
En la sesión No.59 de junta directiva del 12 de diciembre, los miembros de junta aprobaron la prórroga del contrato hasta junio de 2026. En relación con el desarrollo del contrato, se evidencia que las actividades establecidas en el plan de auditoría avanzan conforme a lo programado. El contratista ha cumplido con la entrega de los productos parciales y ha mantenido una comunicación constante con las áreas involucradas para la validación técnica y administrativa de los entregables. Se observa un cumplimiento satisfactorio de los objetivos trazados, reflejado en la ejecución ordenada de las actividades de verificación, control y seguimiento establecidas en el cronograma contractual, garantizando así la trazabilidad, oportunidad y efectividad del proceso auditor.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
007 -2025	$ 7.140.000	OFIMARCAS SAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Suministrar el servicio de mantenimiento para el equipo de impresión marca KYOCERA, con el objeto de corregir errores detectados que mejoren su desempeño, así como brindar soporte a las necesidades presentadas por FNFP con respecto al funcionamiento de su multifuncional FS-M3145IDN.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
El contratista realizó la entrega de los tóneres contratados y prestó el servicio de mantenimiento contemplado permitiendo que la maquina se encuentre en optimo funcionamiento. Al cierre de año, se solicitó la liquidación correspondiente.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
024 -2024	Hasta $ 21.000.000	PRODUCTOS Y SUMINISTROS SAS

OBJETO DEL CONTRATO	
Suministrar productos de papelería al FNFP.	
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%	100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
Entregó satisfactoriamente los suministros solicitados por el FNFP para el funcionamiento normal de las actividades. Al cierre de año, se solicitó la liquidación correspondiente.	

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
037	$ 68.000.000	ACME CONSULTORES SAS.
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar los servicios para la construcción, diseño e implementación de un sistema de aseguramiento de la calidad y gestión para el FNFP. Este sistema incluirá un enfoque integrado para la estandarización de procesos, la identificación y evaluación de riesgos, la creación de planes de mitigación y protocolos de acción, y la capacitación del personal del FNFP.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Al cierre del periodo contractual se culminó de manera integral la ejecución del objeto del contrato, correspondiente al diseño, construcción e implementación del Sistema de Aseguramiento de la Calidad y Gestión del FNFP. Durante esta etapa final se concluyó la implementación operativa del modelo, se realizaron los ajustes finales derivados de las validaciones con las áreas del Fondo y se efectuó la entrega definitiva de los documentos, herramientas, formatos y protocolos establecidos. Así mismo, se adelantó la socialización y capacitación al personal del FNFP, garantizando la apropiación del sistema y su aplicación en la gestión institucional. En consecuencia, se realizaron entrega de los productos pactados y fueron validados por parte del FNFP, dando cierre técnico y administrativo. Se procedió con la solicitud de la liquidación correspondiente.		

5. FUNCIONAMIENTO – RECAUDO "Sistematización y control a la evasión y elusión de la cuota de fomento de la papa"

5.1. COMPORTAMIENTO DEL RECAUDO DE LA CUOTA DE FOMENTO

Durante la vigencia 2025, con corte a 31 de diciembre, el Fondo Nacional de Fomento de la Papa - FNFP presentó ingresos por concepto de recaudo de la Cuota de Fomento de la Papa por valor de $10.924.456.331 entre vigencia actual y anterior y por concepto de intereses de mora por valor de $542.686.517. detallado a continuación:

TABLA 1. Ingresos cuota de fomento e intereses de mora

DETALLE	VALOR
Cuota de fomento vigencia	$ 10.018.075.486
Cuota de fomento vigencias anteriores	$ 906.380.845
Intereses	$ 542.686.517
TOTAL	**$ 11.467.142.848**

Fuente: Recaudo FNFP

5.2. PROYECCIÓN META RECAUDO 2025

Para la proyección de los ingresos del Fondo Nacional de Fomento de la Papa del cuarto trimestre del año 2025, el administrador tomó como línea base los datos recopilados y proyectados por el Consejo Nacional de la Papa en conjunto con el área de Sistemas de Información del FNFP; evaluando las variables más importantes. como lo son: área. producción y precio. estimando un área sembrada de 110.398 hectáreas, con un rendimiento promedio de 23,05 toneladas por hectárea, para una producción de 2.544.316 y un precio de $1.630.781 por tonelada, este precio se tomó teniendo en cuenta el precio promedio de variedades blancas.

Dichas variables permitieron proyectar el valor de la producción nacional, así como el valor del recaudo de la cuota de fomento para la vigencia actual para el cuarto trimestre se presupuestó en $13.694.112.651 y para la vigencia anterior se estimó el valor de $365.088.276, así el total de ingresos por cuota de fomento para la vigencia de $14.059.200.927.

TABLA 2. Variables cálculo meta de recaudo año 2025

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDADES
ÁREA SEMBRADA	110.398	HECTÁREAS (has)
RENDIMIENTO ESPERADO	23,05	TONELADAS (ton/ha)
PRECIO TONELADA	$1.630.781	PESOS/TONELADAS ($/ton)
PRODUCCIÓN	2.544.316	TONELADAS (ton/ha)

Fuente: Consejo Nacional de la Papa - Sistemas de Información y Estudios Económicos del FNFP.

El recaudo de la cuota de fomento del Fondo Nacional de Fomento de la Papa en la vigencia 2025 incluyendo vigencia actual y anterior, presentó una ejecución del 78%, con un ingreso de $10.018.075.486 y $906.380.845respectivamente. Con respecto al recaudo por intereses de mora, este presentó un ingreso por valor de $542.686.517 frente al presupuesto inicial de la vigencia con una ejecución del 115%.

TABLA 3. Presupuesto e ingresos

DETALLE	PRESUPUESTO	EJECUCIÓN	DIFERENCIA	% EJECUCIÓN
Cuota de fomento vigencia	$ 13.694.112.651	$ 10.018.075.486	-$ 3.676.037.165	73%
Cuota de fomento vig. anterior	$ 365.088.276	$ 906.380.845	$ 541.292.569	248%
Intereses	$ 472.940.316	$ 542.686.517	$ 69.746.201	115%
TOTAL	**$ 14.532.141.243**	**$ 11.467.142.848**	**-$ 3.064.998.395**	**79%**

Fuente: Recaudo FNFP

El recaudo de la vigencia actual presentó un bajo desempeño en la vigencia, ubicándose en el 73% frente a la meta proyectada, obedeciendo principalmente a la brecha entre el precio proyectado ($1.631 / KG) y el precio real observado ($887 /KG) durante la vigencia. Esta caída en el precio redujo la base de recaudo proyectado a $7.402.631.139, sin embargo, gracias al seguimiento exhaustivo con los recaudadores, con la emisión automática de notificaciones desde el aplicativo web www.recaudopapa.com ante el incumplimiento de pago y la incorporación de nuevos recaudadores tras un proceso de identificación y asesoría en el proceso legal de recaudo, permitió recaudar $10.018.075.486, superando en un 35% la proyección ajustada al precio real. Este resultado demuestra que un monitoreo permanente, apoyado en herramientas tecnológicas y en la captación de nuevos recaudadores, puede contrarrestar de manera efectiva las fluctuaciones externas y elevar los niveles de cumplimiento.

En el marco del proceso de recuperación de saldos pendientes de vigencias anteriores, se llevan a cabo revisiones exhaustivas de la información contable y la verificación de los

soportes de compra de papa durante las visitas a los recaudadores. Estas actividades, orientadas a reducir la elusión en el pago de la cuota de fomento y a aumentar la proporción de recaudo frente a la producción anual, permitieron recuperar $906.380.845, lo que representa un incremento del 959% respecto al mismo periodo de 2024 y un nivel de ejecución presupuestal del 248%. Se destaca especialmente doce (12) recaudadores que, tras suscribir acuerdos de pago o saldar completamente su deuda, aportaron $773.591.957, equivalente al 85% del total recaudado en vigencias anteriores y que se relacionan en la siguiente tabla

TABLA 4. Principales recaudadores cancelando vigencia anterior

NIT	RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	VLR RECAUDO
890.920.304	Pepsico Alimentos Colombia Ltda.	Bogotá D.C.	Industria	$ 227.541.720
817.000.747	Compañía Internacional de Alimentos SAS	Cauca	Industria	$ 128.895.860
901.480.503	Pepsico Alimentos Antioquia Ltda.	Bogotá D.C.	Industria	$ 88.214.042
70.693.936	Uriel de Jesús Perez Giraldo	Atlántico	Comercializador	$ 84.369.584
13.039.391	Estrada Tobar Wilson Fernando	Nariño	Comercializador	$ 67.638.031
91.240.456	Gamboa Gamboa Luis Ernesto	Santander	Comercializador	$ 45.914.853
7.160.854	Castelblanco Torres Rafael Arcangel	Antioquia	Comercializador	$ 23.139.886
901.473.830	Comercializadora Maria Bonita S.A.S	Valle del Cauca	Comercializador	$ 22.542.789
24.568.282	García García Graciela	Quindío	Comercializador	$ 22.438.051
1.057.571.573	Rojas Vargas Diego Fernando	Boyacá	Comercializador	$ 21.301.155
901.379.167	Agroservicios del Oriente Antioqueño SAS	Antioquia	Comercializador	$ 20.880.150
91.524.439	Maldonado González Luis Alberto	Santander	Comercializador	$ 20.715.836
TOTAL				**$ 773.591.957**

Con corte al 31 de diciembre, registran 66 solicitudes activas de conformidad ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Durante este período, se tramitaron 6 nuevas solicitudes de conformidad de valores adeudados, cuyo pronunciamiento se espera en el transcurso del año 2026. Una vez se emitan dichas respuestas, el total ascendería a 72 solicitudes.

Del total 72 solicitudes de conformidad ante la DIAN, 10 se encuentran vinculadas a otros procesos jurídicos, correspondientes a denuncia penal, procesos declarativos y procesos ejecutivos, distribuidos de la siguiente manera:

TABLA 5. Recaudadores con conformidad DIAN y proceso jurídico

NIT	RAZÓN SOCIAL	TIPO INSTANCIA
900.458.508	Agroinversiones Osorio López S.A.S.	Denuncia Penal
901.039.561	Empresa Colombiana De Papa S A S	Denuncia Penal

NIT	RAZÓN SOCIAL	TIPO INSTANCIA
900.603.041	Comercializadora Montes De Colombia SAS	Denuncia Penal
900.458.508	Agroinversiones Osorio López SAS	Proceso Declarativo
900.383.385	Invercomer Del Caribe Sas	Proceso Declarativo
15.355.697	Jorge Eliecer Valencia Botero	Procesos Ejecutivo
901.217.721	Inversiones Molu SAS	Procesos Ejecutivo
901.058.493	Frutos de mi Cosecha SAS	Procesos Ejecutivo
1.022.325.664	Avendaño Gómez Wilson Ariel	Procesos Ejecutivo
1.056.955.596	Molina Quintero José Patrocinio	Procesos Ejecutivo
1.104.705.504	Julián Hernández Sánchez	Procesos Ejecutivo

Durante la vigencia, el recaudo de la cuota de fomento presentó un decrecimiento del 19% respecto al mismo periodo de 2024, a pesar de que el precio de la papa Diacol Capiro experimentó una caída del 43%. Este desempeño obedece, en gran medida, por la recuperación de 287 recaudadores que no realizaron aportes en el año 2024 y sí cancelaron la cuota correspondiente en 2025, así como el ingreso de 256 nuevos recaudadores cancelando cuota de fomento de vigencia actual por un valor de $102.041.410.

Este comportamiento demuestra el efecto positivo de las acciones impulsadas por el FNFP para recuperar la confianza de los recaudadores y fortalecer los canales de comunicación y seguimiento. Gracias a un trabajo constante de acompañamiento y gestión, fue posible reincorporar recaudadores que habían dejado de aportar y vincular nuevos actores al cumplimiento de la cuota de fomento. Estos esfuerzos permitieron contrarrestar el impacto de la caída en los precios de la papa y mantener la estabilidad de los ingresos del Fondo, asegurando la continuidad de los programas que benefician al sector papicultor.

TABLA 6. Comparativo de recaudo 2025 vs 2024*

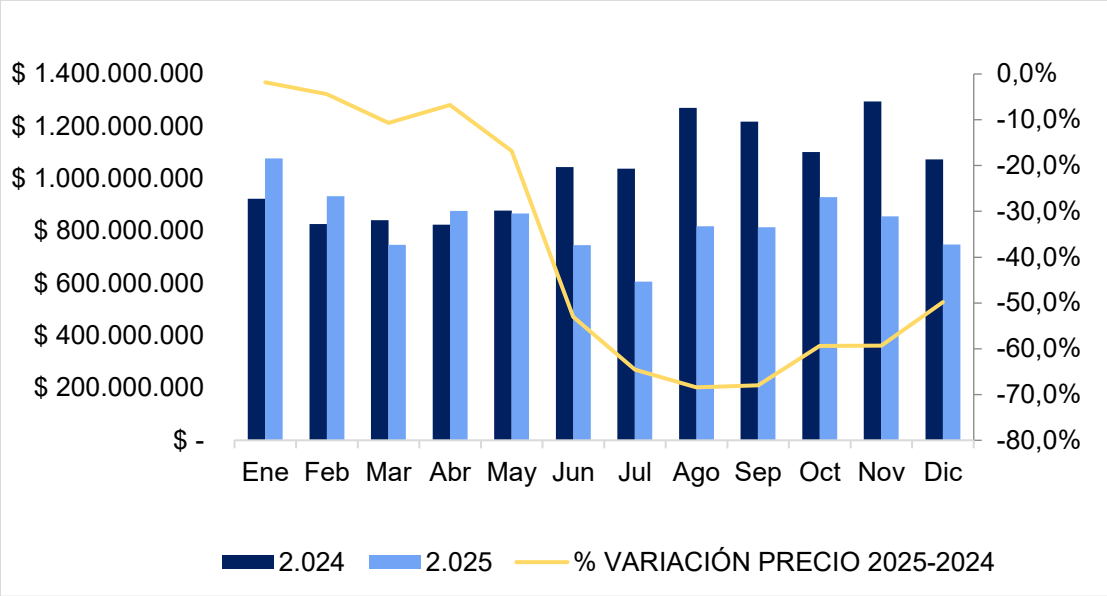
DETALLE	RECAUDO 2025*	RECAUDO 2024*	DIFERENCIA	% VARIACIÓN
Cuota de fomento vigencia	$ 10.018.075.486	$ 12.333.120.534	-$ 2.315.045.048	-19%
Cuota de fomento vig. Anterior	$ 906.380.845	$ 375.869.239	$ 530.511.606	141%
Intereses	$ 542.686.517	$ 246.857.035	$ 295.829.482	120%
TOTAL	**$ 11.467.142.848**	**$ 12.955.846.808**	**-$ 1.488.703.960**	**-11%**

Fuente: Recaudo FNFP

* Cifras correspondientes las vigencias 2025 y 2024

-

GRÁFICA 1. Comportamiento recaudo vs precio año 2025 – 2024



Fuente: Recaudo FNFP

En cuanto a los ingresos derivados de pagos extemporáneos de la cuota de fomento y de la detección de valores pendientes por cancelar, durante este año se evidenció una ejecución del 459% en los intereses moratorios, con un recaudo total de $542.686.517 y un incremento del 120% frente a la vigencia 2024. Este resultado refleja los esfuerzos del FNFP por fortalecer los mecanismos de seguimiento, control y recuperación de cartera, así como la respuesta positiva de los recaudadores frente a las gestiones adelantadas.

Los cinco departamentos con mayor representatividad concentraron el 67% del valor total recaudado por intereses, lo que evidencia un comportamiento focalizado del cumplimiento en regiones donde se intensificaron las acciones de verificación y comunicación. A continuación, se presenta el detalle de los valores recaudados por departamento:

TABLA 7. Recaudo intereses por zona

DEPARTAMENTO	2025	2024	% VARIACIÓN	% PARTICIPACIÓN
Bogotá D.C.	$ 212.596.028	$ 75.806.185	180%	39%
Antioquia	$ 73.165.196	$ 55.910.720	31%	13%
Santander	$ 50.659.699	$ 5.162.121	881%	9%
Cundinamarca	$ 43.307.802	$ 63.174.601	-31%	8%

DEPARTAMENTO	2025	2024	% VARIACIÓN	% PARTICIPACIÓN
Atlántico	$ 33.699.914	$ 4.380.242	669%	6%
Valle del Cauca	$ 27.971.798	$ 11.569.172	142%	5%
Boyacá	$ 22.870.579	$ 6.568.583	248%	4%
Quindío	$ 18.540.462	$ 225.945	8106%	3%
Nariño	$ 12.050.801	$ 8.216.737	47%	2%
Huila	$ 11.840.969	$ 186.718	6242%	2%
Caldas	$ 10.884.797	$ 147.970	7256%	2%
Norte de Santander	$ 8.146.251	$ 7.849.687	4%	2%
Magdalena	$ 5.443.639	$ 2.443.360	123%	1%
Córdoba	$ 3.893.971	$ 1.850.688	110%	1%
Bolívar	$ 2.448.101	$ 1.042.456	135%	0%
Meta	$ 2.369.388	$ 396.798	497%	0%
Tolima	$ 1.261.355	$ 80.174	1473%	0%
Risaralda	$ 850.313	$ 658.418	29%	0%
Cauca	$ 373.248	$ 652.263	-43%	0%
Sucre	$ 250.199	$ 485.303	-48%	0%
Casanare	$ 54.376	$ 41.907	30%	0%
Cesar	$ 4.201	$ 0	100%	0%
La Guajira	$ 3.430	$ 6.987	-51%	0%
TOTAL	**$ 542.686.517**	**$ 246.857.035**	**120%**	**100%**

Fuente: Recaudo FNFP

Para el seguimiento y cobro de los intereses moratorios, el proceso de recaudo ha emitido comunicados formales y múltiples estados de cuenta, tanto en formato electrónico como físico. Estas acciones buscan mantener una comunicación directa y oportuna con los recaudadores, facilitando el cumplimiento de sus obligaciones y promoviendo una gestión más eficiente de los pagos pendientes.

5.3. GESTIÓN REALIZADA

Para la vigencia 2025 se implementó una estrategia de gestión integral del recaudo fundamentada en la auditoría contable y el seguimiento sistemático de los contribuyentes, con el objetivo de mejorar la eficiencia, la transparencia y la cobertura en el pago de la Cuota de Fomento de la Papa. Dicha estrategia incluyó la segmentación de recaudadores por departamento en sustitución de la anterior distribución por zonas, la ejecución de auditorías periódicas basadas en criterios de riesgo y el fortalecimiento de los canales de comunicación. Paralelamente, continúa en proceso la optimización del aplicativo web

www.recaudopapa.com, cuyos módulos de reporte automático y control de pagos extemporáneos se despliegan de forma gradual. Con estas acciones, el FNFP busca detectar y corregir oportunamente posibles elusiones, reactivar la participación de recaudadores inactivos y garantizar el cumplimiento de las metas presupuestales de recaudo para el cuarto trimestre y los periodos subsiguientes.

2.1.1. Comportamiento del recaudo por departamento

A continuación, se presenta el análisis del comportamiento del recaudo de la Cuota de Fomento de la Papa por departamento correspondiente a la vigencia 2025 (vigencia actual). Los resultados evidencian el impacto de las acciones de auditoría contable, comunicación y seguimiento desarrolladas a lo largo del periodo, así como las variaciones observadas frente al mismo trimestre de 2024.

Este análisis permite identificar los avances alcanzados en los territorios con mayor dinamismo en el recaudo y, al mismo tiempo, reconocer aquellas zonas donde es necesario reforzar las estrategias de gestión y acompañamiento. Posterior a la tabla comparativa, se exponen las principales observaciones y comportamientos relevantes que orientan la toma de decisiones y la planeación de nuevas acciones para fortalecer la eficiencia del proceso de recaudo.

TABLA 8. Recaudo comparativo por departamentos

DEPARTAMENTO	2025	2024	DIFERENCIA	% VARIACIÓN	% CUMPLIMIENTO
Bogotá D.C.	$ 4.850.774.629	$ 5.295.197.642	-$ 444.423.013	-8,4%	80%
Antioquia	$ 1.419.284.152	$ 2.025.250.899	-$ 605.966.747	-29,9%	62%
Cundinamarca	$ 858.603.718	$ 1.167.841.615	-$ 309.237.897	-26,5%	62%
Valle del Cauca	$ 665.193.869	$ 854.440.150	-$ 189.246.281	-22,1%	68%
Atlántico	$ 437.780.346	$ 613.896.255	-$ 176.115.909	-28,7%	67%
Cauca	$ 351.020.717	$ 491.096.522	-$ 140.075.805	-28,5%	112%
Boyacá	$ 272.047.115	$ 340.423.999	-$ 68.376.884	-20,1%	75%
Santander	$ 270.090.827	$ 333.922.807	-$ 63.831.980	-19,1%	90%
Quindío	$ 201.029.461	$ 304.235.122	-$ 103.205.661	-33,9%	83%
Tolima	$ 112.797.567	$ 172.581.887	-$ 59.784.320	-34,6%	69%
Risaralda	$ 102.336.965	$ 121.074.487	-$ 18.737.522	-15,5%	81%
Bolívar	$ 99.047.236	$ 109.997.031	-$ 10.949.795	-10,0%	92%
Norte de Santander	$ 81.303.666	$ 97.225.313	-$ 15.921.647	-16,4%	85%
Caldas	$ 78.424.621	$ 95.023.764	-$ 16.599.143	-17,5%	83%
Nariño	$ 63.779.680	$ 98.255.842	-$ 34.476.162	-35,1%	26%

DEPARTAMENTO	2025	2024	DIFERENCIA	% VARIACIÓN	% CUMPLIMIENTO
Huila	$ 53.853.046	$ 79.348.125	-$ 25.495.079	-32,1%	66%
Casanare	$ 39.761.599	$ 48.902.663	-$ 9.141.064	-18,7%	83%
Magdalena	$ 15.060.603	$ 29.939.081	-$ 14.878.478	-49,7%	36%
Meta	$ 12.976.859	$ 17.082.600	-$ 4.105.741	-24,0%	52%
La Guajira	$ 12.970.455	$ 11.779.946	$ 1.190.509	10,1%	110%
Cesar	$ 9.596.178	$ 12.365.541	-$ 2.769.363	-22,4%	70%
Córdoba	$ 5.475.226	$ 4.870.173	$ 605.053	12,4%	126%
Sucre	$ 3.266.040	$ 7.043.250	-$ 3.777.210	-53,6%	15%
Caquetá	$ 1.600.911	$ 1.325.820	$ 275.091	20,7%	126%
TOTAL	**$ 10.018.075.486**	**$ 12.333.120.534**	**-$ 2.315.045.048**	**-18,8%**	**73%**

Fuente: Recaudo FNFP

A lo largo de 2025, Bogotá D.C. ratificó su posición como el principal aportante al recaudo nacional de la Cuota de Fomento de la Papa, concentrando cerca de la mitad del total anual. El año inició con un desempeño destacado en el primer trimestre, cuando se registró un crecimiento del 14,6%, impulsado principalmente por la industria procesadora y las acciones focalizadas sobre grandes comercializadores. Sin embargo, en el segundo y tercer trimestre el recaudo se vio afectado por la marcada volatilidad de precios, en particular de la variedad Diacol Capiro, y por la reducción de márgenes en los canales Comercializador, Grandes Superficies, Fruver y Horeca, lo que se tradujo en caídas del 17% y 21%, respectivamente.

En el cuarto trimestre, aunque persistieron las presiones a la baja en los precios, la contracción fue más moderada, sustentada en la estabilidad del canal Industria, que concentró más del 60% del recaudo departamental, y en el crecimiento puntual de los canales Fruver y Semillerista. En conjunto, el comportamiento anual de Bogotá refleja una alta exposición a los ciclos de precios, compensada parcialmente por la solidez estructural de su base industrial y por las estrategias de seguimiento implementadas sobre los principales recaudadores.

Antioquia se mantuvo durante 2025 como el segundo mayor contribuyente al recaudo nacional, con una participación promedio cercana al 13%. El año inició con un comportamiento relativamente estable y una leve contracción en el segundo trimestre, asociada principalmente a la caída coyuntural de precios, aunque mitigada por una mayor estabilidad en la oferta local y por la comercialización de papa lavada, que incide en mejores precios relativos.

No obstante, en el tercer trimestre se presentó una caída significativa del 58 %, explicada por la reducción simultánea de precios y volúmenes comercializados, especialmente en el canal Comercializador, que concentra cerca de dos tercios del recaudo departamental. Esta tendencia contractiva se mantuvo en el cuarto trimestre, con una disminución adicional del 31%, nuevamente liderada por el canal Comercializador, pese al crecimiento puntual del canal Industria, cuyo impacto agregado fue limitado. En balance, el comportamiento anual de Antioquia evidencia una fuerte dependencia de los canales de intermediación y una alta sensibilidad a las dinámicas de precios, lo que refuerza la necesidad de continuar fortaleciendo las estrategias de seguimiento sobre estos segmentos.

Durante 2025, Cundinamarca se consolidó como el tercer mayor generador de recaudo, con una participación promedio cercana al 9% del total nacional. El primer trimestre presentó un desempeño favorable, aunque en el segundo trimestre se evidenció una disminución del 14%, explicada tanto por la caída del precio promedio de venta como por una menor oferta asociada a la estacionalidad productiva del departamento, cuyo grueso de cosechas se concentra en el segundo semestre.

Esta tendencia se profundizó en el tercer trimestre, con una reducción adicional del 19 %, reflejando el impacto persistente de los menores precios sobre los canales Comercializador, Fruver e Industria. En el cuarto trimestre, el recaudo registró una contracción más pronunciada, explicada principalmente por la caída del canal Industria, que concentra más del 60 % del recaudo departamental, asociada a la reducción de compras de uno de sus principales recaudadores, sumada al efecto del decrecimiento generalizado de precios. En conjunto, el comportamiento anual de Cundinamarca pone en evidencia su alta sensibilidad a las condiciones de mercado y a la dinámica de abastecimiento, particularmente hacia Bogotá.

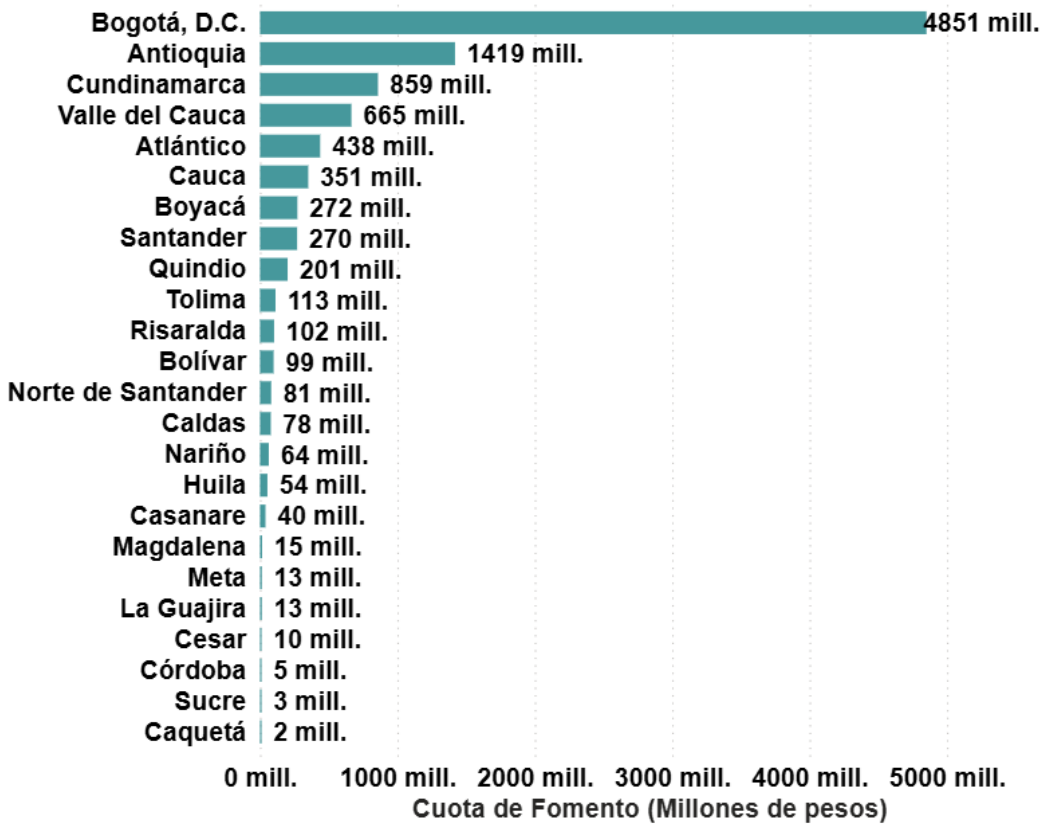
Valle del Cauca presentó en 2025 un comportamiento contractivo, con variaciones negativas sostenidas a lo largo del año. Tras un primer trimestre relativamente estable, el segundo trimestre registró una disminución del 17%, pese al crecimiento observado en los canales Comercializador y Horeca, impulsados por el mayor abastecimiento proveniente de Nariño y la reactivación de actividades culturales; no obstante, estas dinámicas no lograron compensar la caída en los canales Fruver e Industria, afectados por la competencia de importaciones y el aumento en los costos logísticos.

En el tercer trimestre, el recaudo se redujo de manera más pronunciada, principalmente por la fuerte caída de los precios de la papa proveniente de Nariño, principal zona de abastecimiento del departamento, lo que impactó directamente la base gravable de los recaudadores. Esta tendencia se mantuvo en el cuarto trimestre, reflejando la persistencia

de condiciones adversas en precios y márgenes. En conjunto, el desempeño anual de Valle del Cauca evidencia la estrecha relación entre su recaudo y las dinámicas productivas y de precios del sur del país, particularmente de Nariño.

Con relación al departamento del Cauca, a pesar de la caída en el precio del producto, el recaudo superó la meta proyectada para la vigencia. Esto obedece a que el presupuesto se construyó con base en el cierre estimado de la vigencia 2024 con corte a septiembre, periodo en el cual los recaudadores Compañía Internacional de Alimentos S.A.S. y Productos Yupi S.A.S. registraban pagos mensuales promedio entre $30 y $40 millones. No obstante, durante los meses de octubre, noviembre y diciembre, los pagos de estos recaudadores ascendieron a $180.178.700, con promedios mensuales cercanos a $60 millones, lo que incrementó significativamente el recaudo real frente al proyectado, explicando así el cumplimiento del 112% de la meta pese al comportamiento desfavorable del precio.

GRÁFICA 2. Participación del recaudo por departamento



Fuente: Recaudo FNFP

2.1.2. *Comportamiento del recaudo por canales de comercialización*

Tener una mayor segmentación en los canales de comercialización, permite evidenciar la evasión, lo que a su vez contribuye a la generación de estrategias específicas para cada uno de los canales, así como un seguimiento apropiado que permitan disminuir los índices elusión, incrementando el recaudo de la Cuota de Fomento de la Papa.

Con el fin de interpretar de una mejor manera la comercialización se hace una descripción de los canales en los cuales el FNFP recauda la cuota parafiscal:

GRANDES SUPERFICIES y FRUVER: Agrupa a todas las personas jurídicas y naturales que venden directamente la papa al consumidor final.

- Las Grandes Superficies se caracterizan por estar formalmente constituidas y vender su producto con valor agregado, principalmente empaque y lavado. Para la vigencia, el recaudo de este canal participó con el 12%.
- En los Fruver, así como existen grandes cadenas que están debidamente formalizadas, también se encuentran establecimientos de menor tamaño que por su informalidad dificulta el recaudo de la cuota de fomento. Para la vigencia 2025, el recaudo de este canal participó con el 17%.

INDUSTRIA: En este canal se agrupan todas las organizaciones que compran papa para procesarla; en Colombia las industrias transforman la papa en fresco a congelada, conservas o féculas de papa. También procesan papa para consumir en paquete como chips en diferentes presentaciones, las principales industrias se concentran en los departamentos Bogotá D.C, Cundinamarca y Cauca.

Se caracteriza por ser un canal de comercialización formal y consume aproximadamente el 10% de la producción anual de papa en Colombia. Para la vigencia 2025, el recaudo de este canal participó con el 42%.

COMERCIALIZADORES: agrupa a todas las personas jurídicas y naturales que comercializan papa y la distribuyen tanto a los establecimientos de comercio de la ciudad donde están ubicados, como a los de la región donde tienen mayor influencia.

- Las Centrales de Abastos son grandes centros de acopio ubicados dentro o cerca de las principales ciudades del país, en los cuales se comercializa la papa

principalmente en bultos, se caracterizan por la informalidad y por lo general la papa se comercializa sin obtener una agregación de valor.

- Los Comercializadores son personas jurídicas y/o naturales, que comercializan la papa realizando procesos de valor agregado (lavado y empaque) y su ubicación es fuera de las Centrales de Abastos del país.

Estos dos canales consumen aproximadamente el 67% de la producción nacional y son los que presentan mayor evasión en el pago de la cuota de fomento. Para la vigencia 2025, el recaudo de este canal participó con el 24%.

HORECA: Agrupa a los establecimientos de comercio que transforman la papa para venderla al consumidor final ya preparada, dentro de los cuales se encuentran los restaurantes, hoteles y el servicio de catering o casino. Para la vigencia 2025, el recaudo de este canal participó con el 4%.

SEMILLAS: El canal semillerista agrupa a los productores y comercializadores especializados en semilla certificada de papa, sector caracterizado por su formalidad y alta regulación. A pesar de su relevancia para garantizar la calidad genética del cultivo, esta cadena aporta históricamente el menor volumen de recaudo al FNFP, en línea con el bajo uso de semilla certificada (aprox. 3 % de la producción nacional, según el Consejo Nacional de la Papa).

En la vigencia 2025, el recaudo en este canal registró una reducción del 26,3% frente a 2024 y participó con el 1% sobre el total del recaudo. En contextos de precios bajos, la demanda de semilla tiende a disminuir, ya que muchos productores optan por utilizar parte de su propia cosecha como semilla con el fin de reducir pérdidas. En paralelo, otros comienzan a vender sus cosechas como semilla, transándolas al mismo precio del mercado. En esta coyuntura particular, los precios fueron especialmente bajos, lo que, sumado a una contracción en la intención de siembra por parte de algunos productores, provocó una menor comercialización de semilla y una reducción significativa en su demanda. No obstante, en el último trimestre del año, se ejecutó el proyecto del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con la Bolsa Mercantil de Colombia, cuyo operador fue FEDEPAPA; al corresponder al canal semillerista, las compras realizadas y el recaudo generado se imputaron a este canal.

En la vigencia 2025 frente al año 2024 el recaudo por canales de comercialización se comportó de la siguiente forma:

TABLA 9. Recaudo comparativo por canal

CANAL	2025	2024	DIFERENCIA	VARIACIÓN %	CUMPLIMIENTO %
Industria	$ 4.196.311.506	$ 4.630.635.254	-$ 434.323.748	-9,4%	79%
Comercializador	$ 2.358.022.411	$ 3.314.697.758	-$ 956.675.347	-28,9%	65%
Fruver	$ 1.709.659.690	$ 2.119.474.186	-$ 409.814.496	-19,3%	58%
Grandes Superficies	$ 1.234.528.831	$ 1.579.121.310	-$ 344.592.479	-21,8%	100%
Horeca	$ 395.782.420	$ 521.166.561	-$ 125.384.141	-24,1%	76%
Semillerista	$ 123.770.628	$ 168.025.465	-$ 44.254.837	-26,3%	253%
TOTAL	**$ 10.018.075.486**	**$ 12.333.120.534**	**-$ 2.315.045.048**	**-18,8%**	**73%**

Fuente: Recaudo FNFP

El canal Industria permaneció como el principal motor del recaudo en 2025, con $4.196.311.506 y una participación del 42% sobre el total nacional. Si bien registró un decrecimiento del de 9,4%, su cumplimiento frente a la meta anual fue relativamente alto. El valor disminuyó principalmente por la caída de precios en los contratos de compra: las plantas procesadoras mantuvieron volúmenes estables, pero a valores unitarios inferiores, lo que redujo la base gravable. En términos operativos, Industria demostró resiliencia estructural, sigue concentrando la mayor parte del recaudo, por lo que las acciones prioritarias deben orientarse a gestionar el impacto de precios en la facturación y a preservar condiciones contractuales que estabilicen el flujo de pagos.

El canal Comercializador fue el más afectado en términos relativos: su recaudo anual cayó a $2.358.022.411, una reducción de 28,9%, con una participación del 24% en el total. El nivel de cumplimiento anual fue del 65%, lo que indica brechas respecto a la meta presupuestal. La fuerte caída obedece a la combinación entre menores precios y una menor rotación en centrales y distribuidores, sectores especialmente sensibles a los márgenes. Este canal requiere prioridad en acciones de recupero: intensificación de auditorías, campañas de normalización y estrategias comerciales que incentiven la formalidad y restablezcan la circulación de producto registrada.

El canal Fruver alcanzó $1.709.659.690 en 2025, con una variación negativa de 19,3% y una participación del 17%. Su cumplimiento anual fue del 58%, el más bajo entre los canales de volumen, lo que refleja tanto efecto precio como la ausencia de aportes por parte de varios recaudadores en momentos puntuales del año. El comportamiento anual mostró episodios de presión (con contracciones pronunciadas en algunos trimestres), por lo que la estrategia debe combinar auditorías focalizadas con asistencia técnica para garantizar la correcta liquidación y pago de la cuota de fomento en cadenas mayoristas y minoristas.

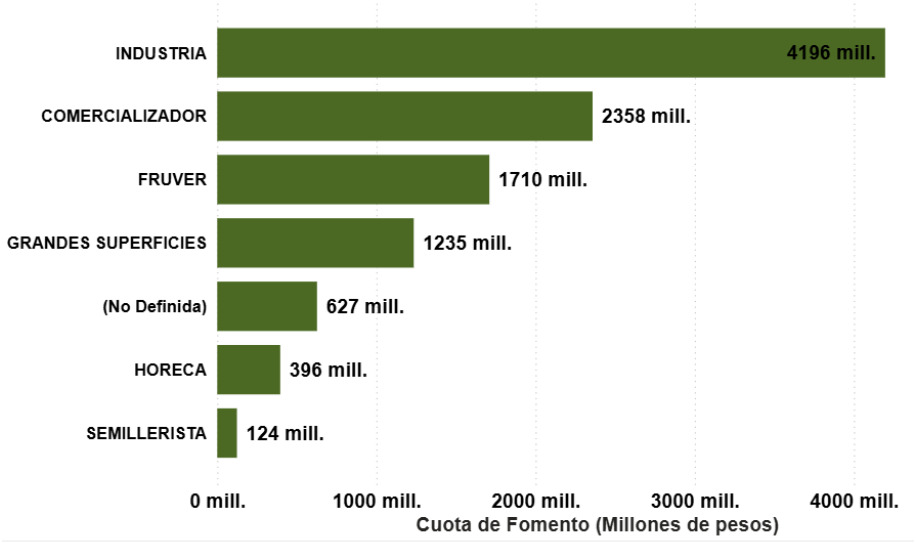
Las Grandes Superficies reportaron $1.234.528.831 en 2025, una reducción de 21,8% frente a 2024, pero con un cumplimiento de 100% respecto a la meta asignada y una participación del 12%. Esto sugiere que, aunque el valor recaudado disminuyó por ajustes de precio y de compra, las obligaciones contractuales y los procesos de registro se cumplieron. La gestión sobre este canal debe centrarse en mantener la formalidad contractual y explorar mecanismos de colaboración para mitigar el efecto del ciclo de precios sobre la base imponible.

El canal Horeca finalizó el año con $395.782.420, equivalente a una caída de 24,1% y una participación del 4%. El cumplimiento fue del 76%. La reducción evidencia la sensible relación entre demanda institucional/eventos y el recaudo: meses de menor actividad o precios bajos impactaron de forma directa al sector gastronómico. Las acciones recomendadas incluyen la intensificación de seguimiento a recaudadores Horeca y la articulación con actores del sector para facilitar acuerdos de pago y reactivar la declaración oportuna.

El canal Semillerista registró $123.770.628 en 2025, con un decrecimiento del 26,3% y una participación marginal del 1% sobre el total. No obstante, el indicador de cumplimiento muestra 253%, lo que indica que el recaudo superó ampliamente la meta presupuestal asignada al canal, incremento soportado en proyectos incentivados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, donde el operado del proyecto fue FEDEPAPA, razón por la cual, este recaudo quedó asignado a este canal. Aunque su peso en el agregado es pequeño, conviene mantener control estricto sobre la imputación contable de compras y proyectos, tal como ha sucedido en periodos anteriores, para evitar distorsiones en la asignación por canal.

A nivel agregado, el recaudo por canales totalizó $10.018.075.486 en 2025, inferior a los $12.333.120.534 de 2024, una reducción del 18,8% y un cumplimiento global del 73% respecto a metas. La cifra refleja un choque generalizado originado en la caída de precios de la papa: algunos canales (Industria y Grandes Superficies) mostraron mayor capacidad de cumplimiento contractual, mientras que otros (Comercializador y Fruver) evidenciaron mayor vulnerabilidad por la presión sobre márgenes y la rotación de inventarios.

GRÁFICA 3. Participación del recaudo por canal de comercialización



Fuente: Recaudo FNFP

5.4. ESTRATEGIAS DE RECAUDO

La correcta administración de la Cuota de Fomento de la Papa es esencial para asegurar la sostenibilidad financiera de los programas estratégicos del sector, que desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la actividad agrícola. En este sentido, durante el año 2025, el proceso de recaudo implementó un plan integral diseñado para optimizar el control, mejorar la eficiencia y garantizar la transparencia en el proceso legal de recaudo de la cuota.

Este enfoque estratégico se centró en tres pilares fundamentales: la ejecución rigurosa de auditorías contables a los recaudadores, la recuperación eficaz de la cartera vencida y el fortalecimiento del seguimiento a los procesos legales asociados. Con un enfoque basado en los más altos estándares de calidad y oportunidad, se trabajó para asegurar que cada acción estuviera alineada con las normativas vigentes, promoviendo una gestión más eficiente y transparente.

De esta manera, se buscó no solo mejorar los resultados del recaudo, sino también generar confianza y establecer un marco de trabajo que favorezca el crecimiento y la sostenibilidad del sector a largo plazo.

2.1.3. Cronograma de recaudadores y depuración de base de datos de recaudadores

Durante el primer trimestre de 2025, se avanzó significativamente en la implementación del cronograma de procesos a recaudadores, con el objetivo de planificar, organizar y supervisar las actividades del equipo de recaudo en relación con las auditorías y revisiones contables programadas. Este cronograma detalló las etapas, responsables, plazos y actividades específicas de cada proceso, permitiendo una gestión estructurada y un seguimiento continuo de las tareas asignadas a cada recaudador. A través de esta planificación, se optimizó el tiempo de trabajo del equipo y se garantizó el cumplimiento de los plazos establecidos para la realización de las auditorías.

Paralelamente, se llevó a cabo la actualización y depuración de la base de datos de recaudadores, proceso que consistió en la identificación y eliminación de registros duplicados, inconsistentes o inactivos. Esta depuración permitió contar con una base de datos más confiable y precisa, esencial para el desarrollo de las auditorías y el seguimiento de los recaudadores a lo largo del año. Gracias a este esfuerzo, se aseguraron condiciones óptimas para la ejecución de las siguientes etapas del proceso de recaudo y auditoría.

2.1.4. *Seguimiento a recaudadores*

Para optimizar el proceso de recaudo en 2025, los recaudadores se clasifican según su comportamiento y situación legal, lo cual permite aplicar acciones de supervisión y auditoría diferenciadas:

Recaudador Activo: Personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho que cumplen mensualmente con el pago de la Cuota de Fomento de la Papa, sin observaciones en sus reportes.

Recaudador Moroso: Aquellos que presentan cesación de pagos en uno o más meses sin justificar la inactividad. Se asignan a este grupo los casos que activan los procedimientos de cobro ejecutivo y solicitudes de conformidad ante la DIAN.

Recaudador Nuevo: Sujetos que, por primera vez, registran una obligación de recaudo. Se les brinda acompañamiento específico para asegurar la adecuada instalación de sus procesos contables y cumplimiento normativo.

Recaudador Potencial: Operadores identificados mediante cruces de bases de datos y análisis de riesgo, que por su actividad (semilla, procesamiento, comercialización) están

obligados a recaudar, pero aún no figuran en la base oficial. Este grupo es foco de procesos de incorporación y seguimiento.

Recaudador Renuente: Contribuyentes que, a pesar de las notificaciones y comunicaciones formales, no cumplen con las obligaciones legales de pago. Sobre estos recaudadores se ejecutan auditorías contables y se tramitan acciones legales y solicitudes de pruebas anticipadas.

La definición clara de estos perfiles ha permitido priorizar los recursos de auditoría y seguimiento: los Recaudadores Morosos y Renuentes son objeto de fases intensivas de revisión de información y generación de comunicados, mientras que los Potenciales y Nuevos reciben actividades de sensibilización y capacitación. De este modo, la estrategia 2025 se centra en detectar saldos adeudados, reactivar la participación de los contribuyentes y garantizar el cumplimiento oportuno de la Cuota de Fomento, ajustando los procedimientos según el nivel de riesgo y estado de cada recaudador.

2.1.5. *Procesos a recaudadores*

Durante la vigencia 2025 se implementó un conjunto integral de actividades de auditoría, revisión contable y seguimiento a recaudadores, orientadas a fortalecer el cumplimiento de la Cuota de Fomento de la Papa y a robustecer los mecanismos de control del proceso de recaudo. Estas acciones permitieron no solo identificar diferencias contables y validar la correcta liquidación de las obligaciones, sino también promover mayores estándares de transparencia, oportunidad y consistencia en la gestión financiera de los agentes responsables del recaudo de la cuota de fomento de la papa.

El equipo de profesionales contables desarrolló un trabajo técnico, estructurado y sistemático sobre la información remitida por los recaudadores, revisando soportes, conciliaciones, registros y movimientos financieros, así como la trazabilidad de los pagos y el estado de los acuerdos vigentes. Este ejercicio permitió detectar oportunamente inconsistencias, debilidades operativas y posibles riesgos, facilitando la adopción de correctivos y el fortalecimiento de las prácticas de control interno. En los casos en que se evidenciaron incumplimientos o situaciones que requerían una actuación más robusta, se activaron los procedimientos correspondientes en coordinación con el área jurídica del Fondo.

De manera complementaria, se consolidó un esquema continuo de monitoreo y control que fortaleció la gestión integral del recaudo, mejoró la trazabilidad de las actuaciones y permitió una respuesta más ágil y efectiva frente a los hallazgos identificados. Al corte del 31 de

diciembre de 2025 se registran 2.359 procesos gestionados, de los cuales 1.714 permanecen activos y 645 han sido cerrados, lo que refleja un ejercicio sostenido de seguimiento institucional y constituye un insumo clave para evaluar el avance del proceso de recaudo, priorizar riesgos y orientar acciones de acompañamiento y mejora continua.

TABLA 10. Procesos a recaudadores por departamento

DEPARTAMENTO	ESTADO		TOTAL PROCESOS
	ACTIVO	CERRADO	
Bogotá D.C.	553	139	692
Cundinamarca	154	73	227
Boyacá	176	46	222
Antioquia	147	67	214
Valle del Cauca	153	56	209
Nariño	70	118	188
Santander	112	35	147
Norte de Santander	62	20	82
Tolima	58	15	73
Caldas	35	2	37
Atlántico	26	10	36
Risaralda	30	5	35
Meta	26	5	31
Huila	21	9	30
Quindío	22	5	27
Bolívar	15	6	21
Cauca	9	11	20
Magdalena	8	12	20
Casanare	14	2	16
Córdoba	11	4	15
Cesar	6	2	8
Caquetá	3	0	3
Sucre	1	2	3
La Guajira	1	1	2
Arauca	1	0	1
TOTAL	**1.714**	**645**	**2.359**

Fuente: Recaudo FNFP

Respecto a la distribución de los procesos activos por departamento, resulta pertinente resaltar cómo estos se concentran en las distintas etapas del proceso de recaudo. Al cierre del 31 de diciembre de 2025 se reportan 1.714 procesos vigentes, ubicados en fases que

abarcan desde la revisión contable y el seguimiento administrativo, hasta aquellos que han escalado a instancias jurídicas. Esta clasificación permite dimensionar de manera más precisa el alcance de la gestión realizada y las acciones implementadas para promover el cumplimiento efectivo de la Cuota de Fomento de la Papa.

En el siguiente apartado se presenta el desglose por tipo de instancia, el cual evidencia el estado actual de los recaudadores y el progreso alcanzado en las estrategias de control, fiscalización y acompañamiento adelantadas por el Fondo.

TABLA 11. Procesos activos a recaudadores por tipo de instancia

INSTANCIA	ACTIVO
Revisión contable	709
Segundo comunicado	484
Visita de inspección	291
Primer comunicado	68
Prueba Anticipada Extraprocesal	65
Solicitud conformidad DIAN	58
Denuncia Penal	10
Solicitud certificación de auditoría interna	10
Comunicación de pago en mora	9
Procesos Ejecutivo	7
Proceso Declarativo	2
Seguimiento en pago	1
TOTAL	**1.714**

Fuente: Recaudo FNFP

Durante la vigencia 2025, la gestión del proceso de recaudo evidenció resultados altamente positivos, reflejando el compromiso del FNFP con el fortalecimiento del cumplimiento de las obligaciones parafiscales y la recuperación efectiva de recursos. En total, 142 recaudadores realizaron pagos en la vigencia que sumaron $749.774.825, de los cuales $496.509.920 corresponden a cuota de fomento y $253.264.905 a intereses moratorios, resultado de las acciones de seguimiento, verificación de información contable y acompañamiento directo a los recaudadores adelantadas durante la vigencia.

Este comportamiento demuestra la efectividad de las estrategias implementadas por el proceso de recaudo, orientadas a promover la regularización de obligaciones, fortalecer la cultura de cumplimiento y asegurar la correcta aplicación de la normatividad vigente. El seguimiento constante y la comunicación directa con los recaudadores permitieron

gestionar de manera oportuna los pagos pendientes y mantener la trazabilidad de los recursos ingresados al Fondo.

Entre los recaudadores con mayor nivel de recuperación se destacan Pepsico Alimentos Colombia LTDA, Estrada Tovar Wilson Fernando, Pepsico Alimentos Antioquia LTDA, Gamboa Gamboa Luis Ernesto y Maldonado González Luis Alberto, cuyos pagos concentraron el 50% del total recuperado en el año.

En conjunto, estos resultados consolidan un proceso de recaudo más eficiente, técnico y transparente, que combina la gestión contable con el acompañamiento personalizado, garantizando que los recursos de la Cuota de Fomento de la Papa se administren adecuadamente y contribuyan de manera directa al desarrollo y sostenibilidad del sector papicultor.

TABLA 12. Recuperación de cartera derivada de procesos de revisión a recaudadores

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	VIGENCIA ANTERIOR	INTERESES	TOTAL
Pepsico Alimentos Colombia Ltda.	Bogotá	$ 73.454.841	$ 49.207.939	$ 122.662.780
Pepsico Alimentos Antioquia Ltda.	Bogotá	$ 64.587.446	$ 51.181.064	$ 115.768.510
Estrada Tobar Wilson Fernando	Nariño	$ 67.638.031	$ 141.470	$ 67.779.501
Gamboa Gamboa Luis Ernesto	Santander	$ 45.914.853	$ 0	$ 45.914.853
Maldonado González Luis Alberto	Santander	$ 20.715.836	$ 20.233.934	$ 40.949.770
Agroservicios del Oriente Antioqueño SAS	Antioquia	$ 21.850.400	$ 13.397.561	$ 35.247.961
Rojas Vargas Diego Fernando	Boyacá	$ 21.301.155	$ 5.609.923	$ 26.911.078
Gilbsant y CIA S. En C.A.	Caldas	$ 12.596.221	$ 10.613.078	$ 23.209.299
La Huerta de Chirivi S A S	Bogotá	$ 12.630.313	$ 6.249.748	$ 18.880.061
Galeano González Nelson	Bogotá	$ 9.683.247	$ 8.946.990	$ 18.630.237
Muñoz Ardila Camilo José	Santander	$ 11.026.142	$ 7.565.422	$ 18.591.564
Supermercado Ahorramas de la 3a SAS	Boyacá	$ 6.040.235	$ 7.301.349	$ 13.341.584
Erika Wilmary Pereira Jauregui	Magdalena	$ 10.061.785	$ 2.621.625	$ 12.683.410
Cardona Acuña Pedro Alfonso	Valle del Cauca	$ 5.999.362	$ 6.138.485	$ 12.137.847
Malagon Molina Blanca Cecilia	Boyacá	$ 8.028.300	$ 3.562.757	$ 11.591.057
Pardo Roa Nohemy	Huila	$ 4.136.207	$ 6.706.611	$ 10.842.818
Frutas y Verduras Técnicas de Colombia SAS	Atlántico	$ 7.533.342	$ 1.797.090	$ 9.330.432
Servicios de Alimentación N.P. S.A.S	Atlántico	$ 5.611.647	$ 3.512.528	$ 9.124.175

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	VIGENCIA ANTERIOR	INTERESES	TOTAL
Distribuciones Zupapa Hermanos SYC SAS	Atlántico	$ 5.382.895	$ 2.163.540	$ 7.546.435
Tiendas El Rey S. A. S	Cundinamarca	$ 3.845.645	$ 3.671.805	$ 7.517.450
Comercializadora De Papa R Y R S.A.S	Cundinamarca	$ 7.146.503	$ 183.124	$ 7.329.627
Organización Hercada S.A.S	Bogotá	$ 4.384.240	$ 2.026.161	$ 6.410.401
Luis Alexander Diaz Romero	Cundinamarca	$ 2.597.732	$ 3.007.784	$ 5.605.516
Quintero Rivera Luis Angel	Boyacá	$ 5.244.623	$ 6.811	$ 5.251.434
Vega Huertas Jose Gustavo	Boyacá	$ 2.801.260	$ 1.867.886	$ 4.669.146
Dayron Atehortua Arcila	Córdoba	$ 2.356.576	$ 2.159.013	$ 4.515.589
Inversiones Velandia S.A.S	Meta	$ 2.129.336	$ 2.232.414	$ 4.361.750
El Huerto de Cajicá SAS	Cundinamarca	$ 3.421.470	$ 913.976	$ 4.335.446
Administradora Monserrate SAS	Bogotá	$ 2.478.677	$ 1.524.956	$ 4.003.633
Compañía Agricola Merkfrutos SAS	Antioquia	$ 3.755.737	$ 103.473	$ 3.859.210
Comercializadora de Papa El Sabanero SAS	Cundinamarca	$ 3.828.561	$ 0	$ 3.828.561
Jaider Luis Agamez Viloria	Córdoba	$ 2.302.914	$ 1.461.646	$ 3.764.560
Zuluaga Valencia Francisco Sergio	Antioquia	$ 1.472.870	$ 2.172.931	$ 3.645.801
Salamanca Barragan Liseth Nathalia	Bogotá	$ 2.310.267	$ 1.282.390	$ 3.592.657
Grupo Moncante SAS	Bogotá	$ 2.314.678	$ 1.109.041	$ 3.423.719
Luis Fernando Gomez Cardona	Antioquia	$ 1.620.993	$ 1.254.767	$ 2.875.760
Gerardo Amalio Espitia Sotelo	Bogotá	$ 1.528.510	$ 1.291.490	$ 2.820.000
Nativa Produce SAS	Cundinamarca	$ 1.138.509	$ 1.403.074	$ 2.541.583
PPC S.A.	Bogotá	$ 863.610	$ 1.353.861	$ 2.217.471
Galvis Sanchez Fabio	Ibagué	$ 1.825.296	$ 329.550	$ 2.154.846
Soursop Food SAS	Bogotá	$ 1.427.542	$ 709.604	$ 2.137.146
Autoservicio El Perdomo	Bogotá	$ 1.132.211	$ 979.253	$ 2.111.464
Group Mc Colombia SAS	Cundinamarca	$ 0	$ 2.018.599	$ 2.018.599
Comercializadora de Alimentos Hapemo	Valle del Cauca	$ 820.190	$ 1.056.405	$ 1.876.595
El Rancho de Jonas SAS	Valle del Cauca	$ 1.028.891	$ 668.087	$ 1.696.978
Mauryfrutiveres SS	Bogotá	$ 819.241	$ 875.372	$ 1.694.613
Comercializadora La Granja Fruver SAS	Bogotá	$ 1.030.455	$ 617.936	$ 1.648.391
Inversiones Sepulveda Jaramillo SAS	Antioquia	$ 872.839	$ 755.939	$ 1.628.778
Moreno Ibarra Vanessa	Nariño	$ 871.500	$ 680.498	$ 1.551.998
Pquin Group Sas	Cundinamarca	$ 1.226.542	$ 280.096	$ 1.506.638

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	VIGENCIA ANTERIOR	INTERESES	TOTAL
Portilla Eraso Jimmy Andres	Valle del Cauca	$ 918.542	$ 568.084	$ 1.486.626
Suministros Dori SAS	Norte de Santander	$ 932.430	$ 376.778	$ 1.309.208
Bunker Del Campo SAS	Bogotá	$ 627.013	$ 608.583	$ 1.235.596
Salamanca Barragan Yefer Andres	Bogotá	$ 731.522	$ 481.203	$ 1.212.725
Inversiones Vicom SAS	Antioquia	$ 692.434	$ 322.093	$ 1.014.527
Distrifruver La Sabana SAS	Cundinamarca	$ 342.450	$ 620.819	$ 963.269
Procesadora De Alimentos El Mana Sas	Cundinamarca	$ 751.036	$ 138.910	$ 889.946
Promotora Y Operadora De Hoteles Promotel SA	Bogotá	$ 530.434	$ 329.456	$ 859.890
Colombiana Agricola De Alimentos SAS	Bogotá	$ 351.021	$ 427.412	$ 778.433
C.I Citricos Agrosierra Ltda	Bogotá	$ 335.169	$ 360.758	$ 695.927
Bolaños Casanova Mary Eugenia	Nariño	$ 487.000	$ 176.073	$ 663.073
Construyamos Colombia	Risaralda	$ 311.926	$ 344.249	$ 656.175
Yoko Snacks SAS	Cundinamarca	$ 534.557	$ 44.543	$ 579.100
Areiza Echavarria Hugo Humberto	Valle del Cauca	$ 360.050	$ 203.159	$ 563.209
Luis Albeiro Jiménez Giraldo	Bolivar	$ 463.184	$ 78.796	$ 541.980
Lady Esperanza Lara Peña	Cundinamarca	$ 344.655	$ 181.445	$ 526.100
Jose Albeiro Caro Plazas	Bogotá	$ 361.500	$ 164.291	$ 525.791
Chalet De La Cocha SAS	Cali	$ 226.987	$ 265.848	$ 492.835
Incodepf SAS	Cundinamarca	$ 185.100	$ 296.752	$ 481.852
Operadora Hotelera de la Sabana SAS	Cundinamarca	$ 231.675	$ 220.990	$ 452.665
Neptali Duque Gomez	Sucre	$ 278.030	$ 157.495	$ 435.525
Alvarez Florez Armando	Norte de Santander	$ 292.550	$ 138.163	$ 430.713
Cespedes Gutierrez Wilson Almeiro	Bogotá	$ 271.799	$ 136.791	$ 408.590
Grupo Comercial Mercados La Sabana SAS	Bogotá	$ 204.819	$ 181.571	$ 386.390
Instifruver T.F. SAS	Risaralda	$ 295.532	$ 60.973	$ 356.505
Sanchez Blanco Marcos	Tolima	$ 181.197	$ 174.413	$ 355.610
Jenagro 65 SAS	Bogotá	$ 217.306	$ 47.198	$ 264.504
Chaves Moncayo Ivan Andres	Nariño	$ 146.690	$ 114.052	$ 260.742
Luis Humberto Pabon Herrera	Bogotá	$ 132.670	$ 111.115	$ 243.785
Villamil Melo Luis Antonio	Bogotá	$ 188.195	$ 54.666	$ 242.861
Hoteles Royal SA	Bogotá	$ 133.256	$ 93.251	$ 226.507
Henao Naranjo Jorge Alonso	Valle del Cauca	$ 125.765	$ 49.364	$ 175.129

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	VIGENCIA ANTERIOR	INTERESES	TOTAL
Burbano Martinez David	Nariño	$ 94.388	$ 63.906	$ 158.294
Carlos Mario Perez Moreno	Cund	$ 84.100	$ 56.808	$ 140.908
Bayona Serrano Antonio	Santander	$ 62.535	$ 75.076	$ 137.611
Proyectos La Florida SAS	Santander	$ 98.896	$ 32.924	$ 131.820
Unión Temporal Construyendo Juntos	Valle del Cauca	$ 104.224	$ 20.759	$ 124.983
Inversiones Zalinas SAS	Bogotá	$ 95.320	$ 4.518	$ 99.838
Plan B Investments SAS	Atlántico	$ 64.051	$ 33.947	$ 97.998
Cruz Muñoz Roberto	Bogotá	$ 58.293	$ 34.615	$ 92.908
Roberto Cruz Muñoz	Bogotá	$ 58.293	$ 34.615	$ 92.908
Comercializadora de Frutas y Verduras Comfruver SAS	Bogotá	$ 56.372	$ 36.014	$ 92.386
Verduras SAS	Bogotá	$ 30.200	$ 54.945	$ 85.145
Sanchez Gaona Nacy Milena	Bogotá	$ 83.600	$ 0	$ 83.600
Generacion Colombia SAS	Bogotá	$ 38.668	$ 35.342	$ 74.010
Mercados Bm SAS	Bogotá	$ 52.508	$ 18.492	$ 71.000
Sociedad Hotelera San Pablo SAS	Bogotá	$ 69.226	$ 0	$ 69.226
Bautista Vargas Jorge Luis	Boyacá	$ 36.000	$ 24.787	$ 60.787
Inversiones Chacon Camargo SAS	Boyacá	$ 60.600	$ 0	$ 60.600
Inversiones Plazas Wilches SAS	Bogotá	$ 11.620	$ 41.539	$ 53.159
Lab Group Colombia	Bogotá	$ 49.571	$ 0	$ 49.571
Bolaños Lopez Diana Marcela	Huila	$ 49.500	$ 0	$ 49.500
Del Huerto & Mas SAS	Neiva	$ 33.350	$ 15.703	$ 49.053
Cooperativa Integral De Productores De Hortalizas Y Frutas	Nariño	$ 48.545	$ 0	$ 48.545
Fuentes Joya Jonathan Gerardo	Boyacá	$ 36.000	$ 0	$ 36.000
Azahar Retail SAS	Bogotá	$ 24.225	$ 11.075	$ 35.300
Unión Temporal Compromiso Por La Dignidad	Valle del Cauca	$ 28.724	$ 5.718	$ 34.442
Inversiones PRB SAS	Bogotá	$ 16.751	$ 13.129	$ 29.880
Comestibles Ricos Sociedad Anónima	Bogotá	$ 0	$ 25.098	$ 25.098
La Mejor Cosecha Distrifruver SAS	Bolivar	$ 22.600	$ 2.488	$ 25.088
Hoteles Cacique Internacional SAS	Santander	$ 12.303	$ 12.013	$ 24.316
Inversiones El Nativo SA	Bogotá	$ 7.983	$ 15.893	$ 23.876
Inversiones Libra SA	Bogotá	$ 0	$ 21.571	$ 21.571
Calpes SAS	Neiva	$ 6.893	$ 9.794	$ 16.687
Inversora Hotelera Colombiana SA	Santander	$ 7.109	$ 8.462	$ 15.571
Grupo Mis SAS	Cundinamarca	$ 10.554	$ 4.091	$ 14.645

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	VIGENCIA ANTERIOR	INTERESES	TOTAL
Hotel Juan Maria Ltda	Valle del Cauca	$ 6.521	$ 6.998	$ 13.519
Congelados Trust SAS	Bogotá	$ 5.200	$ 7.646	$ 12.846
Morefrut SAS	Bogotá	$ 1.750	$ 9.819	$ 11.569
Claudia Patricia Varela Jimenez	Risaralda	$ 0	$ 11.458	$ 11.458
Comercial Hotelera de Ibague	Ibagué	$ 4.130	$ 6.864	$ 10.994
Frutas Y Verduras Arturo García SAS	Atlántico	$ 0	$ 7.520	$ 7.520
Harrysa Sociedad Por Acciones Simplificada Harrysa SAS	Bogotá	$ 138	$ 5.805	$ 5.943
Sodexo SAS	Bogotá	$ 0	$ 4.146	$ 4.146
Fundacion Organizacion Decameron	Bolivar	$ 1.657	$ 1.951	$ 3.608
Grupo Comercial Cruz SAS	Bogotá	$ 0	$ 3.355	$ 3.355
Carnes Santacruz SAS	Santander	$ 573	$ 2.494	$ 3.067
Valencia Echeverry SAS	Quindío	$ 779	$ 797	$ 1.576
Hernandez Bonilla Asociados SAS	Bogotá	$ 0	$ 1.080	$ 1.080
Zuluaga Giraldo Victor Hernan	Antioquia	$ 0	$ 779	$ 779
Espejo Forero Jose Wilson	Bogotá	$ 0	$ 669	$ 669
Aparta Hotel Don Blas SA	Bolivar	$ 0	$ 603	$ 603
Irotama SAS	Magdalena	$ 0	$ 592	$ 592
Cabrestero Mg SAS	Boyacá	$ 0	$ 557	$ 557
Acevedo SAS	Santander	$ 0	$ 100	$ 100
TOTAL		**$ 496.509.920**	**$ 253.264.905**	**$ 749.774.825**

Fuente: Recaudo FNFP

2.1.6. *Acuerdos de pago suscritos*

Como resultado de la gestión técnica, persistente y articulada del equipo del proceso de recaudo, así como de la implementación de nuevas estrategias de acercamiento, negociación y seguimiento a recaudadores en mora, durante el periodo se logró la formalización de 29 acuerdos de pago, por un valor total de $911.138.700. Este resultado representa un avance significativo en la recuperación de cartera y evidencia la efectividad de las acciones implementadas para fortalecer el cumplimiento de la Cuota de Fomento de la Papa.

Si bien el monto señalado corresponde al valor total acordado, su ingreso a las cuentas del FNFP se realizará de manera progresiva, dado que los recaudadores realizaron el pago de la cuota inicial y el saldo restante será cancelado conforme a los plazos establecidos en cada uno de los acuerdos. Este logro consolida una mejora sustancial en la gestión de

recaudo y refleja el impacto positivo del acompañamiento técnico y jurídico desarrollado por el equipo.

TABLA 13. Recuperación de cartera derivada de procesos de revisión a recaudadores

NOMBRE	VALOR SUSCRITO
Dlk S.A.S	$ 34.565.051
Wilson Dario Sarmiento Espinosa	$ 24.661.674
Disfruver J & G Ltda	$ 3.873.690
Uriel De Jesus Perez Giraldo	$ 172.811.205
Tere´S Food Company S.A.S.	$ 11.695.734
Diego Fernando Toro Florez	$ 11.302.544
Temistocles Perez Bello	$ 5.452.174
Frutas & Verduras S.A.S.	$ 4.374.769
Verduras De La Sabana Costa Atlántica S.A.S.	$ 16.142.597
Dallys Geovana Rosero Palacios	$ 3.403.427
Rafael Arcangel Castelblanco Torres	$ 51.955.684
Grupo Coldfood S.A.S.	$ 10.010.420
Inversiones Jv S.A.S.	$ 4.155.234
Francisco Alirio Gomez Gomez	$ 47.801.332
Diego Fernando Rojas Vargas	$ 32.520.942
Nelson Galeano Gonzalez	$ 18.630.237
Erika Wilmary Pereira Jauregui	$ 15.829.360
Graciela Garcia Garcia	$ 46.785.196
Distribuciones Zupapa Hermanos Syc S.A.S.	$ 9.677.544
Frutas Y Verduras Técnicas De Colombia S.A.S	$ 12.979.413
Luis Angel Quintero Rivera	$ 7.935.324
Seleccionadora Agronariño S.A.S	$ 6.234.983
Comercializadora Maria Bonita S.A.S	$ 37.407.061
Luis Ernesto Gamboa Gamboa	$ 95.662.364
Fabio Galvis Sanchez	$ 3.467.175
Agroservicios Del Oriente Antioqueño S.A.S.	$ 11.404.523
Camilo Jose Muñoz Ardila	$ 83.548.382
Wilson Fernando Estrada Tobar	$ 119.417.532
Jimmy Andres Portilla Eraso	$ 7.433.129
TOTAL	**$ 911.138.700**

2.1.7. *Comité de procesos y jurídico*

Con corte al 31 de diciembre de 2025, se realizaron once (11) sesiones del Comité Jurídico, instancia de articulación que integra a la Dirección de Recaudo, la Dirección Administrativa y, por parte del administrador, a las direcciones Jurídica y Contable, junto con los coordinadores zonales. De manera permanente, la Auditoría Interna participó como invitada, asegurando un acompañamiento independiente y el fortalecimiento de los principios de control, transparencia y buen gobierno en la gestión de los procesos.

Este Comité tuvo como propósito principal el análisis de los casos que requieren intervención jurídica o escalamiento, la revisión de la situación de los recaudadores en mora y la concertación de acciones conjuntas orientadas a la recuperación de cartera y la depuración de procesos. En cada sesión se elaboraron actas en las que se consignaron los asuntos tratados, los hallazgos relevantes y los compromisos adquiridos, lo que ha permitido asegurar la trazabilidad, el seguimiento y la correcta implementación de las decisiones adoptadas.

Durante las sesiones se abordaron, entre otros temas, la actualización de acuerdos de pago, la definición de estrategias de cobro jurídico, la priorización de revisiones contables y la evaluación de procesos con riesgo de prescripción. Este ejercicio fortaleció la coordinación entre las diferentes áreas del Fondo y consolidó un acompañamiento especializado a los recaudadores, con un impacto positivo en la eficiencia del recaudo y en el cumplimiento oportuno de las obligaciones parafiscales.

El Comité Jurídico sesionó de manera periódica con el fin de dar continuidad a las estrategias definidas, monitorear el avance de los compromisos y evaluar de forma permanente los resultados obtenidos en la gestión jurídica y de recaudo.

2.1.8. Generación base de datos potenciales 2025

En el primer trimestre del año, se fortaleció la consolidación de la base de datos de recaudadores potenciales, incorporando un enfoque más amplio que integró tanto el canal de comercialización como el canal industrial. En el canal de comercialización se focalizó la gestión en los recaudadores ubicados en las cuatro principales centrales de abastecimiento del país: Corabastos en Bogotá, Central Mayorista en Antioquia, Cavasa en Valle del Cauca y Centro Abastos en Norte de Santander, seleccionadas por su importancia estratégica en la dinámica de distribución de productos agrícolas.

De manera complementaria, se integraron recaudadores del canal industrial a partir de la información suministrada por el programa de Estudios Económicos, lo que permitió ampliar el universo de análisis e incorporar actores clave de este segmento. Esta articulación de fuentes fortaleció la calidad y cobertura de la información disponible para la planeación y ejecución de las acciones de recaudo.

Como resultado, se contó con una base de datos más depurada, representativa y segmentada, que facilita una gestión más eficiente, la priorización de recaudadores estratégicos y la adaptación de las estrategias de recaudo a las particularidades de cada canal, optimizando así los esfuerzos del equipo durante la vigencia 2025.

2.1.9. *Nuevos recaudadores*

A partir de la consolidación y depuración de la base de datos de recaudadores potenciales realizada durante la vigencia, se implementaron estrategias de contacto, sensibilización normativa y acompañamiento personalizado, dirigidas tanto al canal de comercialización como al canal industrial. Estas acciones facilitaron el proceso de formalización y vinculación efectiva de nuevos recaudadores al sistema de la Cuota de Fomento de la Papa.

Como resultado de esta gestión, se logró la incorporación de 256 nuevos recaudadores, quienes aportaron un recaudo total de $ 114.950.282, incluyendo intereses, distribuidos de la siguiente forma:

TABLA 14. Nuevos recaudadores por departamento

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Inversiones Quintero Gómez S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 10.462.397	$ 0	$ 10.462.397
Depósito Jeffers S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.620.010	$ 0	$ 5.620.010
Gran Bodegón SAS	Cundinamarca	Fruver	$ 4.263.572	$ 1.006.047	$ 5.269.619
Dora Cecilia Muñoz Pinzon	Caldas	Comercializador	$ 4.800.050	$ 0	$ 4.800.050
Felipe Bravo S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 4.384.734	$ 0	$ 4.384.734
El Huerto De Cajica SAS	Cundinamarca	Fruver	$ 3.421.470	$ 913.976	$ 4.335.446
Villamizar Vera Manuel Fernando	Norte de Santander	Fruver	$ 1.741.960	$ 2.262.040	$ 4.004.000
Hugo Ernesto Castiblanco Arguello	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.056.985	$ 230.079	$ 3.287.064
Seleccionadora Agronariño S.A.S	Valle del Cauca	Comercializador	$ 2.985.661	$ 0	$ 2.985.661

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Gerardo Amalio Espitia Sotelo	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.528.510	$ 1.291.490	$ 2.820.000
Galvis Sanchez Fabio	Tolima	Horeca	$ 1.825.296	$ 329.550	$ 2.154.846
Yolis WB S.A.S.	Quindío	Comercializador	$ 1.979.041	$ 0	$ 1.979.041
Matallana Villamil German Enrique	Boyacá	Comercializador	$ 873.000	$ 1.105.000	$ 1.978.000
Guzman Cano Whendy Yazmin	Tolima	Comercializador	$ 1.899.124	$ 41.190	$ 1.940.314
Cf International Trade S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.905.020	$ 0	$ 1.905.020
Fresh Papas M&M S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.865.120	$ 35.472	$ 1.900.592
Union Temporal Unidos Por Santander 2023	Santander	Comercializador	$ 1.178.122	$ 661.370	$ 1.839.492
Alimentos Edil S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.773.905	$ 0	$ 1.773.905
Camargo Jimenez Jaime	Boyacá	Comercializador	$ 753.510	$ 957.016	$ 1.710.526
Edwin Fabian Olarte Cuesta	Bogotá D.C.	Fruver	$ 893.788	$ 791.769	$ 1.685.557
Comer Frucol Castiblanco S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.320.132	$ 99.676	$ 1.419.808
Segundo Parmenides Erazo Sapuyes	Nariño	Comercializador	$ 586.436	$ 763.564	$ 1.350.000
Deposito De Papa Dma S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.135.260	$ 0	$ 1.135.260
Hernando Pascagaza Pinzon	Cundinamarca	Fruver	$ 438.150	$ 583.937	$ 1.022.087
Inversiones Auto Servicio Todo En Uno Cucuta Sas	Norte de Santander	Comercializador	$ 967.293	$ 0	$ 967.293
Comercializadora Y Pasabocas Fritos Js S.A.S	Bogotá D.C.	Industria	$ 931.990	$ 0	$ 931.990
Distrifrutas Jaly S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 888.321	$ 0	$ 888.321
Comercializadora Di Santino S.A.S	Cundinamarca	Industria	$ 881.960	$ 0	$ 881.960
Peña Reina Lizeth Natalia	Cundinamarca	Fruver	$ 861.800	$ 0	$ 861.800
Martinez Bernal Efreid Danilo	Boyacá	Comercializador	$ 372.300	$ 478.518	$ 850.818
Betancourt Corredor Milena Patricia	Tolima	Horeca	$ 827.491	$ 0	$ 827.491
Fruvext Negocios SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 767.505	$ 0	$ 767.505
C.I. Fruticol Industrial S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 762.470	$ 0	$ 762.470

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Interfood SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 742.500	$ 0	$ 742.500
Barreto Ramirez Ober Franklin	Bogotá D.C.	Central De Abastos	$ 731.263	$ 0	$ 731.263
Comercializadora Agricola Olympia S.A.S.	Antioquia	Central De Abastos	$ 709.509	$ 0	$ 709.509
Inverfrutos Jp Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 692.152	$ 0	$ 692.152
Jose Albeiro Caro Plazas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 514.000	$ 176.044	$ 690.044
Paramo Snacks S.A.S.	Bogotá D.C.	Industria	$ 678.254	$ 0	$ 678.254
Carrillo Vergara Jose Manuel	Atlántico	Fruver	$ 658.875	$ 0	$ 658.875
Wilben Alexander Arango Ocampo	Antioquia	Fruver	$ 286.503	$ 368.497	$ 655.000
Salamanca Alimentacion Industrial S.A.	Atlántico	Horeca	$ 638.930	$ 0	$ 638.930
Frutyvecol Sas	Cesar	Fruver	$ 636.936	$ 0	$ 636.936
Diaz Diaz Albaro Manuel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 621.965	$ 0	$ 621.965
Inversiones Vss Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 607.900	$ 0	$ 607.900
Karen Daniela Rincon Colmenares	Atlántico	Fruver	$ 533.971	$ 69.070	$ 603.041
Fonseca Rodriguez Marco Julio	Boyacá	Comercializador	$ 584.300	$ 0	$ 584.300
Distribuidora De Aguacates Y Limones A&M S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 570.390	$ 0	$ 570.390
Cagua Ramirez Maria Edelmira	Tolima	Comercializador	$ 568.000	$ 0	$ 568.000
Asociación De Productores Rurales De Umbita	Boyacá	Comercializador	$ 525.610	$ 11.381	$ 536.991
Inversiones V&R S.A.S	Meta	Fruver	$ 534.300	$ 0	$ 534.300
Organizacion Selecto S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 525.090	$ 0	$ 525.090
Wiliam Hernan Soler Guerrero	Bogotá D.C.	Fruver	$ 221.620	$ 288.380	$ 510.000
Gran Fruver La Décima SAS	Cundinamarca	Fruver	$ 450.574	$ 55.371	$ 505.945
Comercializadora E Inversiones Productos Calima S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 504.347	$ 0	$ 504.347

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Grupo Empresarial Rubiano Navarro S.A.S BIC	Caquetá	Comercializador	$ 482.280	$ 0	$ 482.280
Bodegón Del Gualivá Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 429.274	$ 39.284	$ 468.558
Sociedad Medico Quirurgica Nuestra Señora De Belen De Fusagasuga Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 365.285	$ 100.646	$ 465.931
Union Temporal Eproalco Social	Santander	Comercializador	$ 420.331	$ 0	$ 420.331
Federacion Red De Productores Del Catatumbo Y Provincia De Ocaña Y Sur Del Cesar	Norte de Santander	Comercializador	$ 419.594	$ 0	$ 419.594
Asociacion De Productores Andinos	Cundinamarca	Comercializador	$ 412.125	$ 0	$ 412.125
Legumbres ZZ S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 410.299	$ 0	$ 410.299
Aragon Martinez Sandra Milena	Cundinamarca	Fruver	$ 402.889	$ 0	$ 402.889
Industria Afys Sas	Cundinamarca	Industria	$ 402.120	$ 0	$ 402.120
Héctor Eduardo Ospina Sanchez	Caquetá	Comercializador	$ 400.084	$ 0	$ 400.084
Chavarrio Fernandez Nestor Armando	Cundinamarca	Comercializador	$ 400.000	$ 0	$ 400.000
Camilo Alberto Carreño Galvis	Norte de Santander	Fruver	$ 398.109	$ 0	$ 398.109
Elsa Milena Rodriguez Arias	Cundinamarca	Fruver	$ 394.800	$ 0	$ 394.800
Fruvercampo Del Sol SAS	Nariño	Fruver	$ 391.144	$ 0	$ 391.144
Supermercados Dinastía El Castillo S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 389.825	$ 0	$ 389.825
Ut Cundi-Futuro	Bogotá D.C.	Horeca	$ 387.340	$ 0	$ 387.340
Administradora Monserrate S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 370.394	$ 0	$ 370.394
Ramos Mosquera Pedro Pablo	Cundinamarca	Fruver	$ 347.562	$ 0	$ 347.562
David Andrés Castro Estrada	Nariño	Horeca	$ 266.546	$ 58.171	$ 324.717
Jenagro 65 SAS	Bogotá D.C.	Fruver	$ 315.961	$ 0	$ 315.961

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Rodriguez Avendaño Dora Isabel	Santander	Comercializador	$ 313.240	$ 0	$ 313.240
Asociacion De Pequeños Y Medianos Productores Agropecuarios De La Vereda De Versalles Asoversalles	Boyacá	Comercializador	$ 304.000	$ 0	$ 304.000
Hoyos Castaño Bárbara	Boyacá	Comercializador	$ 300.000	$ 0	$ 300.000
La Salchipaperia D.C. SAS	Bogotá D.C.	Horeca	$ 289.750	$ 0	$ 289.750
Meza Coronado Yobana Estebana	Atlántico	Fruver	$ 288.493	$ 0	$ 288.493
Boada Peñaranda Maritza Yaneth	Bogotá D.C.	Industria	$ 287.190	$ 0	$ 287.190
Rojas Florez Bertilda	Norte de Santander	Comercializador	$ 285.450	$ 0	$ 285.450
Asociación Progreso Ambiental, Social Y Logístico - Proamsol	Santander	Comercializador	$ 284.509	$ 0	$ 284.509
Agricola El Rey Sas	Cundinamarca	Comercializador	$ 278.115	$ 0	$ 278.115
Merkacaldas El Mas Barato S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 267.484	$ 0	$ 267.484
Organizacion Daza Hernandez S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 257.450	$ 0	$ 257.450
Inversiones Tibana SAS	Bogotá D.C.	Fruver	$ 250.283	$ 0	$ 250.283
Corporacion De Pequeños Productores Y Productores Agropecuarios En Territorio Vivo - Corporacion Tevivo	Santander	Comercializador	$ 244.675	$ 0	$ 244.675
UT Nutridistrital	Bogotá D.C.	Horeca	$ 242.953	$ 0	$ 242.953
Surtifrut La Hacienda SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 236.225	$ 0	$ 236.225
Agrojoven Boyaca	Boyacá	Comercializador	$ 220.000	$ 0	$ 220.000
Productos Alimenticios Cric-Crac S.A.S.	Antioquia	Industria	$ 219.300	$ 0	$ 219.300
Unión Temporal Compromiso Con La Infancia 2025	Santander	Comercializador	$ 214.445	$ 0	$ 214.445
Frutiroa S.A.S	Boyacá	Fruver	$ 212.189	$ 0	$ 212.189
Cooperativa Multiactiva Para El Desarrollo	Santander	Comercializador	$ 210.000	$ 0	$ 210.000

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Sostenible Del Paramo El Almorzadero					
Bernal Restrepo Margot	Quindio	Central De Abastos	$ 208.870	$ 0	$ 208.870
Organización Tocancipa Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 191.969	$ 12.087	$ 204.056
Jose David Moreno Ortega	Valle del Cauca	Comercializador	$ 203.300	$ 0	$ 203.300
Cooperativa Agropecuaria Nueva Generacion Motavita Boyaca	Boyacá	Comercializador	$ 185.000	$ 0	$ 185.000
Frutysabor S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 183.590	$ 0	$ 183.590
Tibata Prieto Mario Fernando	Bogotá D.C.	Central De Abastos	$ 176.326	$ 0	$ 176.326
Organizacion Campesina Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 170.515	$ 0	$ 170.515
Representaciones Jairo Lobo S.A.S	Cesar	Comercializador	$ 168.800	$ 0	$ 168.800
Deposito De Papa La Mona Sas	Bogotá D.C.	Central De Abastos	$ 166.654	$ 0	$ 166.654
Pulido Lievano Jairo Alfonso	Bogotá D.C.	Fruver	$ 158.943	$ 0	$ 158.943
Mundo Harinas S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 152.101	$ 0	$ 152.101
Asociacion De Productores De Papa Del Municipio De Totoro	Cauca	Comercializador	$ 150.000	$ 0	$ 150.000
Tobar Pistala Edison Fernando	Nariño	Comercializador	$ 150.000	$ 0	$ 150.000
Cenaida Diaz Mendoza	Bogotá D.C.	Fruver	$ 149.326	$ 0	$ 149.326
Fruver Plaza Soacha S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 146.000	$ 0	$ 146.000
Fredy Alexander Soler Espinosa	Boyacá	Comercializador	$ 60.500	$ 76.022	$ 136.522
Lisa Maria Rodriguez Bravo	Cauca	Comercializador	$ 131.300	$ 0	$ 131.300
K Ramirez SAS	Valle del Cauca	Comercializador	$ 126.174	$ 0	$ 126.174
Fruver Granadino S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 125.388	$ 0	$ 125.388
Asociacion Indigena El Consuelo Asoinco	Cauca	Comercializador	$ 124.000	$ 0	$ 124.000
Comercializadora Y Distribuidora Alejandro Rojas S.A.S.	Caldas	Fruver	$ 124.000	$ 0	$ 124.000

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Parra Galindo Jonathan Steven	Cundinamarca	Fruver	$ 121.000	$ 0	$ 121.000
Duque Suministros Alimenticios Sas	Tolima	Horeca	$ 116.900	$ 0	$ 116.900
Angel Maria Coral Cuayal	Valle del Cauca	Comercializador	$ 50.700	$ 64.285	$ 114.985
Comercializadora Mi Cosecha S.A.S	Quindío	Comercializador	$ 113.840	$ 0	$ 113.840
Comercializadora Papafres SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 110.837	$ 0	$ 110.837
Inversiones Tierra Al Natural Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 110.758	$ 0	$ 110.758
Tierra Al Natural 127 S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 110.758	$ 0	$ 110.758
Aristizabal Galvis Luis Alberto	Bogotá D.C.	Fruver	$ 100.279	$ 0	$ 100.279
Asociacion De Usuarios Campesinos Del Municipio De Yaquanquer Anuc Yacuanquer	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0	$ 100.000
Olga Lucero Pinzon Romero	Bogotá D.C.	Fruver	$ 98.289	$ 0	$ 98.289
Durfay Uriel Pinzon Romero	Bogotá D.C.	Fruver	$ 96.968	$ 0	$ 96.968
Frescos Del Campo Sm S.A.S.	Magdalena	Comercializador	$ 86.932	$ 10.000	$ 96.932
Camilo Arbelaez Velasquez	Antioquia	Fruver	$ 96.882	$ 0	$ 96.882
Asociación De Productores De Santander - Asoproder	Santander	Comercializador	$ 96.315	$ 0	$ 96.315
Castelblanco Zapata Nicolas Andres	Antioquia	Comercializador	$ 96.000	$ 0	$ 96.000
Blanca Elvia Rojas Rojas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 94.138	$ 0	$ 94.138
Javier Pinzon Albarracin	Meta	Comercializador	$ 93.000	$ 0	$ 93.000
Luz Herminda Caro Arias	Bogotá D.C.	Fruver	$ 92.147	$ 0	$ 92.147
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Amazonia	Caquetá	Horeca	$ 91.045	$ 0	$ 91.045
Núñez Bello Oscar Felipe	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 90.000	$ 0	$ 90.000
Exportaciones Acm SAS	Santander	Comercializador	$ 85.279	$ 4.148	$ 89.427

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Chaparro Angarita Alvaro David	Santander	Comercializador	$ 87.600	$ 0	$ 87.600
Unión Temporal Alimentando El Saber	Norte de Santander	Fruver	$ 82.362	$ 0	$ 82.362
Tobon Ramirez Numael	Quindío	Central De Abastos	$ 81.800	$ 0	$ 81.800
Inversiones Merca Express Sociedad Por Acciones Simplificada	Bogotá D.C.	Fruver	$ 80.993	$ 0	$ 80.993
Grupo Rakhi S.A.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 72.683	$ 0	$ 72.683
Asociación De Desplazados Fuerza De Vida	Nariño	Comercializador	$ 70.000	$ 0	$ 70.000
Pedraza Ayala Jairo Miguel	Santander	Comercializador	$ 69.975	$ 0	$ 69.975
Bocaditos De Mi Tierra Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 45.641	$ 22.019	$ 67.660
Leonel Cifuentes Perez	Huila	Fruver	$ 65.850	$ 263	$ 66.113
Ut Propae Neiva	Huila	Horeca	$ 62.570	$ 0	$ 62.570
Asociacion De Agricultores Paperos De La Vereda Merchan Municipio De Saboya	Boyacá	Comercializador	$ 62.000	$ 0	$ 62.000
Roldan Carvajal Luz Elena	Antioquia	Fruver	$ 61.252	$ 0	$ 61.252
Asociación Campesina Agropecuaria Del Magdalena Medio	Santander	Comercializador	$ 60.700	$ 0	$ 60.700
Asociación De Productores Agropecuarios El Salitre Municipio De Simijaca Cundinamarca	Cundinamarca	Comercializador	$ 60.000	$ 0	$ 60.000
Asociación Sibateña De Mujeres Rurales De Sibate Cundinamarca	Cundinamarca	Comercializador	$ 60.000	$ 0	$ 60.000
Matallana Fajardo Deisy Rocio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 56.243	$ 2.209	$ 58.452
Asociacion Sibateña De Productores Agropecuarios	Cundinamarca	Comercializador	$ 55.000	$ 0	$ 55.000
Asociación Agropecuaria De Pasca	Cundinamarca	Comercializador	$ 55.000	$ 0	$ 55.000

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Pardo Yuly Andrea	Huila	Comercializador	$ 53.250	$ 0	$ 53.250
Delgado Centeno Sergio Enrique	Santander	Comercializador	$ 53.109	$ 0	$ 53.109
Cuaical Rosas Jorge Ivan	Cauca	Comercializador	$ 52.540	$ 0	$ 52.540
Sandra Lorena Martinez Gomez	Tolima	Fruver	$ 51.648	$ 0	$ 51.648
Placita Gourmet SAS	Cauca	Fruver	$ 50.604	$ 0	$ 50.604
La Placita J&A S.A.S	Boyacá	Comercializador	$ 50.600	$ 0	$ 50.600
Arteaga Patiño Leidy Yamile	Nariño	Comercializador	$ 50.400	$ 0	$ 50.400
Latin Chan Chan SAS	Bogotá D.C.	Horeca	$ 50.400	$ 0	$ 50.400
Asociación De Hortifruticultores De Santuario	Antioquia	Comercializador	$ 50.000	$ 0	$ 50.000
Asociacion Agropecuaria Rural Emprendedores Granadinos De Cundinamarca	Cundinamarca	Comercializador	$ 50.000	$ 0	$ 50.000
Citricos Del Sol S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 50.000	$ 0	$ 50.000
Asociacion De Mujeres Emprendedoras Y Empoderadas De Guaitarilla	Nariño	Comercializador	$ 50.000	$ 0	$ 50.000
Asociación De Productores Campesinos De Soracá	Boyacá	Comercializador	$ 46.780	$ 0	$ 46.780
Asociacion Ganadera Y Agroindustrial De Productores Agropecuarios De San Jose	Cundinamarca	Comercializador	$ 46.500	$ 0	$ 46.500
Oliveros Rodriguez Jorge Alberto	Santander	Comercializador	$ 44.800	$ 0	$ 44.800
Asociación Campesina Productiva	Cundinamarca	Comercializador	$ 43.250	$ 0	$ 43.250
Alimentos Agro Industriales Del Campo S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 42.494	$ 0	$ 42.494
Asociacion De Productores Campesinos De Sibate	Cundinamarca	Comercializador	$ 41.550	$ 0	$ 41.550

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Jose Parmenio Gomez Gomez	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 40.750	$ 0	$ 40.750
Asociacion Agropecuaria De Villapinzon	Cundinamarca	Comercializador	$ 40.000	$ 0	$ 40.000
Asociacion Colombiana De Frutas Y Verduras	Boyacá	Comercializador	$ 39.697	$ 0	$ 39.697
Ruben Gomez Garcia	Casanare	Fruver	$ 37.750	$ 0	$ 37.750
Serrano Nova Yenny Marcela	Santander	Comercializador	$ 35.150	$ 0	$ 35.150
Frutos El Triunfo S.A.S	Valle del Cauca	Comercializador	$ 34.490	$ 0	$ 34.490
Tierrandina Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 33.660	$ 0	$ 33.660
Marulanda Piedrahita Fernando Antonio	Antioquia	Comercializador	$ 30.720	$ 0	$ 30.720
Asociación De Productores De Leche El Santuario Asprolesa	Antioquia	Comercializador	$ 30.000	$ 0	$ 30.000
Asociación Agropecuaria El Salado	Nariño	Comercializador	$ 30.000	$ 0	$ 30.000
Asociacion De Productores Del Campo Roldanillo	Valle del Cauca	Comercializador	$ 30.000	$ 0	$ 30.000
Practifruit S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 29.666	$ 0	$ 29.666
Maria Ruth Cristancho Lopez	Bogotá D.C.	Fruver	$ 28.000	$ 0	$ 28.000
Inversiones Colombo Americanas S.A.S.	Bolívar	Comercializador	$ 27.700	$ 0	$ 27.700
Wescourrier SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 26.067	$ 0	$ 26.067
Inversiones Puerto Madero Parrilla Argentina S.A.S	Tolima	Horeca	$ 26.064	$ 0	$ 26.064
Asociacion De Pequeños Productores Agrícolas De Ituango	Antioquia	Comercializador	$ 26.000	$ 0	$ 26.000
Teres S.A.S.	Santander	Comercializador	$ 25.080	$ 0	$ 25.080
Asociación El Porvenir Del Campo	Nariño	Comercializador	$ 25.000	$ 0	$ 25.000
Holding De Servicios Las Rosas S.A.S Bic	Cesar	Comercializador	$ 24.648	$ 0	$ 24.648
Intervacaciones Guadaira Resort Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 23.429	$ 0	$ 23.429
Ruitoque Golf Ayb SAS	Bogotá D.C.	Horeca	$ 23.255	$ 0	$ 23.255

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Nicolas Florez Lopez	Caldas	Fruver	$ 22.000	$ 0	$ 22.000
Promotora De Comercios Turbaco S.A.S.	Bolívar	Fruver	$ 20.635	$ 0	$ 20.635
Asociacion Agropecuaria Futuro En El Campo	Nariño	Comercializador	$ 20.000	$ 0	$ 20.000
Bastidas Perez Dario Guillermo	Nariño	Comercializador	$ 20.000	$ 0	$ 20.000
Asociacion De Cultivadores De Papa Y Productos Alternativos De Girardota	Antioquia	Comercializador	$ 20.000	$ 0	$ 20.000
Cooperativa Agrícola Amor De Papa	Boyacá	Comercializador	$ 20.000	$ 0	$ 20.000
Asociacion Agroproductores Indigenas	Nariño	Comercializador	$ 20.000	$ 0	$ 20.000
Asociación De Emprendedores Rurales Del Sur Mama Juana De Los Resguardos Indigenas De Ipiales Y Yaramal	Nariño	Comercializador	$ 20.000	$ 0	$ 20.000
Organizacion La Felicidad S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 19.977	$ 0	$ 19.977
Hoteles 127 Avenida Sociedad Por Acciones	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 19.172	$ 0	$ 19.172
Chaparro Parra Alvaro	Santander	Comercializador	$ 18.300	$ 0	$ 18.300
Julian Alberto Ramirez Arias	Huila	Fruver	$ 16.530	$ 73	$ 16.603
Reyes Carrillo Daniela	Santander	Comercializador	$ 13.545	$ 0	$ 13.545
Valvuena Acelas Hernando	Huila	Comercializador	$ 13.120	$ 0	$ 13.120
P&C Estrategias S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 12.977	$ 0	$ 12.977
Collazos Hernandez Gilberto	Huila	Comercializador	$ 12.450	$ 0	$ 12.450
Fundacion Horus Vita	Quindio	Comercializador	$ 11.380	$ 0	$ 11.380
Zea Amorocho Esteban	Santander	Comercializador	$ 11.273	$ 0	$ 11.273
Grajales S.A.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 10.979	$ 224	$ 11.203
Chachinoy Muñoz Jeraldine Fernanda	Nariño	Horeca	$ 11.040	$ 0	$ 11.040
Mesa Jaramillo Group S.A.S.	Risaralda	Comercializador	$ 9.940	$ 0	$ 9.940

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Comercializadora Fruversion Sas Zomac	Cauca	Fruver	$ 9.505	$ 0	$ 9.505
Supermercado Centro Sur Neiva S.A.S	Huila	Fruver	$ 8.825	$ 0	$ 8.825
Supermercado Arca Real S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 8.310	$ 0	$ 8.310
Albeiro Gonzalez Sanchez	Cundinamarca	Comercializador	$ 7.918	$ 0	$ 7.918
Organizacion Hotelera Arcos Y Cia. S.A.S.	Norte de Santander	Horeca	$ 7.914	$ 0	$ 7.914
Fonseca Torres Nancy	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 7.865	$ 0	$ 7.865
C.I. Sierra Nevada Trading S.A.S	Magdalena	Comercializador	$ 7.500	$ 0	$ 7.500
Supermercados Ticlam S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 7.440	$ 0	$ 7.440
Ricaurte Vargas Fabian Eugenio	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 7.400	$ 0	$ 7.400
Hotel Guane Internacional Sas	Santander	Horeca	$ 7.280	$ 0	$ 7.280
Grupo Rc SAS	Tolima	Horeca	$ 6.244	$ 4	$ 6.248
Ceres Frutas Y Verduras Sas	Santander	Fruver	$ 6.095	$ 0	$ 6.095
Comerfrutas De Colombia S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.725	$ 0	$ 5.725
Alimentos Naranja Verde S.A.S. Bic	Risaralda	Comercializador	$ 5.680	$ 0	$ 5.680
Proyectamos Y Edificamos S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.642	$ 0	$ 5.642
Producciones La Boquilla Ltda	Bolívar	Comercializador	$ 4.598	$ 0	$ 4.598
Restrepo Ospina Sergio Luis	Antioquia	Fruver	$ 4.200	$ 0	$ 4.200
Inversiones 3lin Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 4.124	$ 0	$ 4.124
Fino Henao Jenny Catalina	Tolima	Fruver	$ 4.016	$ 0	$ 4.016
Jk Prada S.A.S.	Norte de Santander	Comercializador	$ 3.870	$ 0	$ 3.870
Gran Camaron Killero Campestre	Tolima	Fruver	$ 3.844	$ 0	$ 3.844
Frubana S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 3.404	$ 0	$ 3.404

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	CUOTA	INTERESES	TOTAL
Alpina Productos Alimenticios S.A.S. - Bic.	Cundinamarca	Comercializador	$ 2.721	$ 0	$ 2.721
Distribuidora Jrg S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.550	$ 0	$ 2.550
Agroaraujo Productos Agricolas Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.350	$ 0	$ 2.350
Molina Combita Luis Guillermo	Bogotá D.C.	Horeca	$ 2.258	$ 0	$ 2.258
Alimentos Thearion Suqa S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.205	$ 0	$ 2.205
Ocati S A	Cundinamarca	Comercializador	$ 1.484	$ 0	$ 1.484
Platanillos Crocantes De Plátano S.A.S.	Quindío	Comercializador	$ 1.110	$ 0	$ 1.110
Vargas Sons Maria Luz Dary	Huila	Fruver	$ 980	$ 0	$ 980
Asociacion Mundos Hermanos O.N.G.	Caldas	Comercializador	$ 891	$ 0	$ 891
San Salvador S.A.S.	Magdalena	Comercializador	$ 853	$ 0	$ 853
Inversiones Rojas Galindo Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 720	$ 0	$ 720
Comercializadora De Frutas Y Legumbres Barranquilla S.A.S	Atlántico	Fruver	$ 554	$ 0	$ 554
Inversiones Coocentral S.A.S	Huila	Comercializador	$ 435	$ 0	$ 435
Ecotrek S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 285	$ 0	$ 285
Cg Inversiones Samay Sas	Putumayo	Comercializador	$ 242	$ 0	$ 242
Inversiones Beltran Fierro S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 196	$ 0	$ 196
Nir Am S.A.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 171	$ 0	$ 171
Ramirez Bravo Edgar Fernando	Nariño	Comercializador	$ 60	$ 0	$ 60
TOTAL			**$ 102.041.410**	**$ 12.908.872**	**$ 114.950.282**

Fuente: Recaudo FNFP

Asimismo, el análisis por departamentos evidencia que la mayor concentración de nuevos recaudadores se presenta en:

- Bogotá D.C., con 70 recaudadores, aportando el 30% del total recaudado.
- Cundinamarca con 32 recaudadores, representando el 16%.

- Antioquia con 23 recaudadores, representando el 12%.
- Santander con 21 recaudadores, representado el 4%

2.1.10. *Cobro de intereses por pagos extemporáneos (mes vencido)*

Para dar cumplimiento al artículo 8° de la Ley 1707 de 2014, los asesores de recaudo y profesionales de recaudo continúan con el cobro de intereses de mora por pagos extemporáneos de la cuota de fomento, así como los intereses por valores adeudados, por esta razón la gestión por cobro de intereses de mora se plantea como un indicador en el Control a la Evasión y Elusión de la Cuota de Fomento de la Papa, logrando el cobro de 1.194 pagos extemporáneos en el cuarto trimestre del año 2025, presentando los siguientes resultados:

TABLA 15. Cumplimiento meta de intereses

META	EJECUCIÓN	DIFERENCIA	% CUMPLIMIENTO
$ 472.940.316	$ 542.686.517	$ 69.746.201	114,7%

Fuente: Recaudo FNFP

Los resultados por concepto de intereses moratorios evidencian un comportamiento notablemente superior frente a la vigencia anterior, reflejando la efectividad del seguimiento y las acciones de gestión adelantadas por el proceso de recaudo. En total, se recaudaron $542.686.517, lo que representa un incremento del 120% respecto al mismo periodo de 2024, cuando se habían registrado $246.857.035.

Estos resultados evidencian el impacto positivo de las estrategias implementadas para fortalecer la recuperación de intereses, mejorar la trazabilidad de los pagos y promover el cumplimiento oportuno de las obligaciones parafiscales dentro del marco de la Cuota de Fomento de la Papa.

TABLA 16. Comparativo recaudo de intereses

MES	INTERESES 2025*	INTERESES 2024*	DIFERENCIA	VARIACIÓN %
Enero	$ 13.892.221	$ 7.078.911	$ 6.813.310	96%
Febrero	$ 11.018.269	$ 14.731.798	-$ 3.713.529	-25%
Marzo	$ 28.039.587	$ 10.455.695	$ 17.583.892	168%
Abril	$ 27.340.309	$ 17.368.186	$ 9.972.123	57%
Mayo	$ 18.549.490	$ 18.100.581	$ 448.909	2%
Junio	$ 36.208.721	$ 5.546.398	$ 30.662.323	553%
Julio	$ 34.563.412	$ 34.805.252	-$ 241.840	-1%

MES	INTERESES 2025*	INTERESES 2024*	DIFERENCIA	VARIACIÓN %
Agosto	$ 91.136.824	$ 39.845.783	$ 51.291.041	129%
Septiembre	$ 123.430.676	$ 39.039.659	$ 84.391.017	216%
Octubre	$ 44.046.581	$ 29.233.214	$ 14.813.367	51%
Noviembre	$ 47.482.358	$ 16.257.401	$ 31.224.957	192%
Diciembre	$ 66.978.069	$ 14.394.157	$ 52.583.912	365%
TOTAL	**$ 542.686.517**	**$ 246.857.035**	**$ 295.829.482**	**120%**

Fuente: Recaudo FNFP

Para el seguimiento y cobro de los intereses se han enviado comunicados emitidos por recaudo, así como estados de cuenta, enviados vía electrónica o entregados directamente por los profesionales de recaudo, realizando el cobro de estos. Para evitar el pago de intereses, se continua con la divulgación de las fechas límite de pago en diferentes piezas gráficas, así como en los calendarios e información entregada en visitas realizadas a los recaudadores.

2.1.11. *Validación diferencias recaudo vs reporte*

El indicador de *Validación de diferencias entre recaudo y reporte* tiene como objetivo asegurar la congruencia entre los montos efectivamente cobrados y los reportes mensuales que los recaudadores suben al aplicativo web www.recaudopapa.com. Para ello, entre febrero y el corte del 31 de diciembre se generaron once (11) reportes, uno por cada mes, que contrastan los pagos registrados con los valores reportados o detectan la ausencia de carga. Al realizar este ejercicio mes vencido, una vez cerrado el recaudo y transferidas las cifras al área contable, se identifican las inconsistencias y se emiten los requerimientos de subsanación correspondientes.

Al inicio de la gestión, en febrero, el universo bajo seguimiento era de 1.073 recaudadores, de los cuales 448, es decir el 42 %, presentaban diferencias o no habían cargado su reporte mensual conforme al artículo 8 del Decreto 2263 de 2014. Para el reporte de diciembre, ese universo creció a 1.521 recaudadores y el número de casos pendientes de ajuste se redujo a un promedio de 352, es decir un promedio del 23% sobre el total de recaudadores, gracias a las gestiones de acompañamiento y control.

Estos resultados demuestran la efectividad del proceso: al facilitar la corrección oportuna de los reportes, se refuerza la trazabilidad de la información y se fortalece la transparencia en el recaudo de la Cuota de Fomento de la Papa. A su vez, permiten ajustar continuamente

las pautas de seguimiento para garantizar el cumplimiento normativo y optimizar la calidad de los datos consolidados.

5.5. PROCESOS JURÍDICOS

2.1.12. *Denuncia penal*

Con corte al cuarto trimestre, se encuentran radicados 13 procesos, de los cuales 12 continúan activos.

Uno de los procesos ha avanzado a la fase de juzgamiento, con continuidad de audiencia de juicio oral programada para el mes de marzo del año 2026.

La mayoría de los procesos se encuentran actualmente en la fase de indagación preliminar. En varios de estos casos, ya se han adelantado actividades investigativas, incluyendo la realización de entrevistas solicitadas por esta representación.

En el proceso adelantado en contra de ACODRÉS, este se encuentra actualmente archivado, tras haberse logrado una conciliación. Por su parte, en el proceso relacionado con el señor Yeison Puentes Villamil, una vez presentada la solicitud de desarchivo, la Fiscalía delegada que conoce del asunto accedió a dicha petición, razón por la cual el proceso se encuentra actualmente activo en la etapa de indagación preliminar.

TABLA 17. Procesos penales

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Rafael Cruz Muñoz	Bogotá	Juicio oral
Acodres	Bogotá	Archivo
Depósito de Papa la Mina S.A.S.	Bogotá	Investigación preliminar
Pacrico S.A.S.	Bogotá	Investigación preliminar
Hernando Nomesque Huérfano	Bogotá	Investigación preliminar
Yeison Alirio Puentes Villamil	Bogotá	Investigación preliminar
Agroinversiones Osorio López S.A.S.	Antioquia	Investigación preliminar
Comercializadora Montes de Colombia S.A.S.	Norte de Santander	Investigación preliminar
Jorge Nelson Forigua Malagón	Antioquia	Investigación preliminar
Empresa Colombiana de Papa S.A.S.	Bogotá	Investigación preliminar
Distribuidora de Papa del Rio S.A.S.	Bogotá	Investigación preliminar
Invercomer del Caribe S.A.S.	Bogotá	Investigación preliminar
Comercializadora Internacional Mambo S.A.S.	Bogotá	Investigación preliminar

Fuente: Recaudo FNFP

2.1.13. *Proceso ejecutivo*

Al cierre del cuarto trimestre de 2025, se reporta la radicación de un total de ocho procesos ejecutivos ante distintos juzgados a nivel nacional, de los cuales siete permanecen activos. Estos procesos han sido iniciados como consecuencia del incumplimiento en el pago de la contribución parafiscal de la Cuota de Fomento de la Papa, por parte de los recaudadores correspondientes.

La distribución de estos procesos por año de radicación es la siguiente: uno en el año 2021, dos en el año 2024 y cinco durante el primer trimestre del año 2025.

En cuanto al estado actual de estos procesos ejecutivos que se encuentran activos, se observa la siguiente situación:

- Dos procesos se encuentran en la etapa de notificación, lo cual indica que los demandados ya han sido debidamente informados de la existencia del respectivo proceso judicial.
- Dos procesos se encuentran en etapa de sentencia favorable a Fedepapa, en su calidad de administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa - FNFP.
- Un proceso se encuentra en la etapa de mandamiento de pago, lo que indica que el juzgado ya admitió la demanda y ha ordenado a el demandado cumplir con la obligación exigida.
- Un proceso, radicado en 2021, se encuentra en la etapa de auto que aprueba la liquidación de costas, lo que refleja que se encuentra en una fase final del proceso.
- Finalmente, un proceso está en etapa de recurso de reposición en subsidio de apelación, debido a que el juzgado negó el mandamiento de pago.

Durante el cuarto trimestre de 2025, se evidencian avances significativos en la gestión de los procesos ejecutivos derivados del incumplimiento en el pago de la Cuota de Fomento de la Papa. En particular, es destacable que dos de los procesos que se encontraban en etapa de mandamiento de pago ya cuentan con sentencia proferida a favor de la Federación, en su calidad de administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, lo cual representa un resultado positivo en la defensa de los intereses del sector.

En resumen, la gestión adelantada para el cobro de la Cuota de Fomento de la Papa ha conllevado la presentación de ocho demandas ejecutivas ante distintas jurisdicciones del país. Estas acciones legales, iniciadas en su mayoría durante el año 2025, se encuentran en diferentes etapas procesales, que incluyen desde el mandamiento de pago, notificación,

la interposición de recursos y la emisión de sentencias, hasta la liquidación de costas. Se continuará realizando un seguimiento riguroso a la evolución de los procesos restantes, con el fin de asegurar la recuperación de los valores adeudados por dicho concepto y garantizar el cumplimiento de la normativa vigente.

TABLA 18. Procesos ejecutivos

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Uriel Mora Urrea	Bogotá	Auto aprueba liquidación de costas
Inversiones Molu S.A.S	Bogotá	Sentencia
Frutos de mi Cosecha S.A.S	Bogotá	Mandamiento de pago
Jorge Eliecer Valencia Botero	Antioquia	Recurso de reposición en subsidio apelación
Wilson Ariel Avendaño Gómez	Bogotá	Notificación
José Patrocinio Molina Quintero	Boyacá	Sentencia
Julián Hernández Sánchez	Tolima	Notificación

Fuente: Recaudo FNFP

2.1.14. *Proceso declarativo*

Actualmente, se adelantan dos procesos declarativos verbales con el objetivo de obtener una declaración judicial sobre el incumplimiento de obligaciones de recaudo y pago de la Cuota de Fomento de la Papa, los cuales fueron iniciados en la vigencia 2024. A través de estos litigios, se busca el reconocimiento de la deuda por parte de los demandados y al pago de las sumas adeudadas, incluyendo los intereses moratorios correspondientes.

En el primero de estos procesos, cuya cuantía asciende a una suma considerable **($870.678.862 M/cte.)** y que se adelanta en un juzgado de Envigado, la demanda inicial fue rechazada tras una subsanación. Se interpuso un recurso de apelación contra esta decisión, el cual fue concedido. A la fecha, dicho recurso fue resuelto por el Tribunal Superior de Medellín, que ordenó devolver el expediente para una nueva revisión por parte del juzgado de conocimiento, el cual finalmente admitió la demanda. Posteriormente, se solicitó la adición del auto admisorio debido a que no se decretó la medida cautelar solicitada; sin embargo, el juzgado profirió auto de rechazo frente a dicha solicitud. En consecuencia, se radicó recurso de reposición en subsidio de apelación contra esta decisión.

El segundo proceso declarativo, de cuantía igualmente significativa ($372.218.806 M/cte.), que cursa ante un juzgado de la ciudad de Cartagena, ha presentado un avance sustancial. La demanda fue admitida y se decretaron medidas cautelares sobre varios establecimientos de comercio de la parte demandada. Asimismo, se llevó a cabo la audiencia inicial de

instrucción y juzgamiento y se profirió sentencia de primera instancia favorable a la Federación Colombiana de Productores de Papa, en su calidad de administradora del Fondo Nacional de Fomento de la Papa, contra la cual el apoderado judicial de la parte demandada interpuso recurso de apelación, el cual fue concedido y remitido al Tribunal competente.

Adicionalmente, se solicitó el embargo y secuestro de los establecimientos de comercio respecto de los cuales ya se encontraba vigente la medida cautelar de inscripción de la demanda. Frente al auto que decretó dichas medidas, la parte demandada presentó recurso de reposición en subsidio de apelación; no obstante, el Juzgado resolvió desfavorablemente dicho recurso y mantuvo incólume el auto que decretó las medidas cautelares, en beneficio de la Federación.

Actualmente, el proceso fue remitido por competencia a los Juzgados Administrativos de la ciudad de Cartagena, en razón a que el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cartagena, Sala Civil-Familia, Despacho 01, declaró la falta de jurisdicción, por el factor subjetivo, del Juzgado Tercero Civil del Circuito de Cartagena, así como de dicha Sala Civil-Familia, para conocer del asunto en primera y segunda instancia, respectivamente.

En consecuencia, mediante reparto, el conocimiento del proceso correspondió al Juzgado Administrativo Oral 017 de Cartagena.

En resumen, los procesos declarativos en curso se encuentran en etapas diferentes, pero ambos buscan asegurar el cumplimiento de las obligaciones de recaudo de la cuota de fomento. Se continúa realizando un seguimiento diligente a cada uno, anticipando avances significativos en los próximos meses.

TABLA 19. Procesos declarativos

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Agroinversiones Osorio López S.A.S.	Antioquia	Recurso de reposición en subsidio apelación.
Invercomer del Caribe S.A.S.	Bolívar	Pendiente revisión juzgado administrativo.

Fuente: Recaudo FNFP

2.1.15. *Pruebas extraprocesales*

Al cierre del cuarto trimestre de 2025, se radicaron 9 pruebas anticipadas extraprocesales, alcanzando un total acumulado de 87 procesos de este tipo, de los cuales 39 permanecen

vigentes. Estas diligencias, consistentes principalmente en interrogatorios de parte y solicitudes de exhibición de documentos, fueron promovidas contra recaudadores, quienes, a pesar de haberse agotado la etapa administrativa, a través de comunicaciones, visitas de inspección, llamadas u otras actuaciones, no entregaron la información contable requerida para verificar la correcta liquidación, recaudo y consignación de la Cuota de Fomento de la Papa.

En consecuencia, los casos fueron remitidos al Gestor Legal, con el fin de que, a través de los juzgados, se citara formalmente a los responsables para rendir interrogatorio y presentar la documentación requerida. A continuación, se detallan las acciones adelantadas en el marco de estos procesos.

- A la fecha, se encuentran activos 39 procesos judiciales. De estos, 16 cuentan con audiencia de interrogatorio de parte y exhibición de documentos programada, mientras que en 16 procesos se está a la espera de que el juzgado correspondiente emita decisión sobre su admisión, inadmisión o rechazo.

- 3 procesos se encuentran pendiente de reprogramación audiencia.

- Finalmente, en 4 procesos las audiencias se realizaron, sin embargo, los convocados no comparecieron.

TABLA 20. Pruebas anticipadas extraprocesales

RAZÓN SOCIAL	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Uriel de Jesús Pérez Giraldo	Atlántico	Desistimiento prueba extraprocesal.
Héctor Andrés Sierra Dimate	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Alirio Rueda Gómez	Atlántico	Entregó la información a través de la audiencia.
Carlos Arturo Cabarique Quintero	Santander	Entregó la información a través de la audiencia.
Compañía Hotelera Cartagena Plaza S.A.S.	Bolívar	Retiro prueba extraprocesal.
Inversiones Sandoval Hernández S.A.S.	Bolívar	Retiro prueba extraprocesal.
Comercializadora Internacional Mambo S.A.S.	Bolívar	Desistimiento prueba extraprocesal.
Renacimiento S.A.S.	Córdoba	Retiro prueba extraprocesal.
Caribbean Beef Ltda.	Córdoba	Retiro prueba extraprocesal.
Andes Beef Ltda.	Córdoba	Retiro prueba extraprocesal.

RAZÓN SOCIAL	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Administradora Se Hoteles G.M.H. S.A.	Magdalena	Retiro prueba extraprocesal.
Grupo Hotelero Mar Y Sol S.A.S.	Bolívar	Retiro prueba extraprocesal.
Cofraco S.A.S.	Bolívar	Retiro prueba extraprocesal.
BCC Hoteles S.A.	Bogotá	Retiro prueba extraprocesal.
Comercializadora Roximar S.A.S.	Magdalena	Entregó la información a través de la audiencia.
Hoteles De Córdoba S.A.S.	Córdoba	Retiro prueba extraprocesal.
Bodega El Tío S.A.S.	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Hotel Gran Marina S.A.S.	Magdalena	Recurso de reposición en subsidio apelación.
Agroproveedor Del Campo S.A.	Santander	Entregó la información a través de la audiencia.
La Gran Plaza J.U S.A.S.	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Hoteles Dorado Plaza Colombia S.A.S.	Bolívar	Entregó la información a través de la audiencia.
Moca Cultivos S.A.S.	Antioquia	Retiro prueba extraprocesal.
Mis Cultivos S.A.S.	Magdalena	Desistimiento prueba extraprocesal.
Comfaguajira	La Guajira	Desistimiento prueba extraprocesal.
Vanessa Moreno Ibarra	Nariño	Entregó la información a través de la audiencia.
Iván Andrés Chaves Moncayo	Nariño	Desistimiento prueba extraprocesal.
Jhon Jairo Martínez Orlas	Risaralda	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Eraldo Audelo Cepeda Mueses	Valle del Cauca	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Nelson Galeano González	Bogotá	Desistimiento prueba extraprocesal.
Calixto Arguello Arias	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
William Fernando Bravo Cerón	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Basket Investment S.A.S.	Atlántico	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (pendiente la entrega de la información).
Verofruits S.A.S.	Bolívar	Entregó la información a través de la audiencia.
Roma - Art S.A.S.	Atlántico	Desistimiento prueba extraprocesal.

RAZÓN SOCIAL	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Cooperativa Integral De Productores De Papa De Motavita	Boyacá	Retiro prueba extraprocesal.
Profri.Snacks S.A.S.	Antioquia	Pendiente calificación.
Promotora E Inversora Malla S.A.S.	Antioquia	Audiencia de interrogatorio mayo 2026.
Juan Martin Zapata Garzón	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
María Lucy Peñaloza Martínez	Boyacá	Entregó la información a través de la audiencia.
Henry Chavarro González	Boyacá	Entregó la información a través de la audiencia.
Sebastián Andrés Miranda Espejo	Atlántico	Pendiente reprogramación audiencia.
Robyn Dario Morales Cardozo	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Anni Yeraldin Martin Rodríguez	Bogotá	Entregó la información a través de la audiencia.
Pedro Leonidas Páez González	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
José Encarnacion Olmos Sierra	Bogotá	Desistimiento prueba extraprocesal.
John Jairo Ospina Garces	Bogotá	Audiencia de interrogatorio enero 2026.
Chamorro Guido Amilcar	Valle del Cauca	Desistimiento prueba extraprocesal.
Alfonso Asencion Torres Sánchez	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Orlando Antonio Camacho Núñez	Bogotá	Pendiente calificación.
Ci Mipymes Frucode S.A.S.	Bogotá	Desistimiento prueba extraprocesal.
Ever Garces Vargas	Boyacá	Audiencia de interrogatorio abril 2026.
Districarnes Camacho La 167 Mhn S.A.S.	Bogotá	Audiencia de exhibición de documentos enero 2026.
Soursop Food S.A.S	Bogotá	Desistimiento prueba extraprocesal.
Distribuidora El Oriental S.A.S.	Bogotá	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Inversiones Autoservicio Su Amigo S.A.S.	Boyacá	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Campifruver De La Sabana S.A.S.	Cundinamarca	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
José Antonio Nova Yanquen	Cundinamarca	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Frutiverduras Camacho Ubate S.A.S.	Cundinamarca	Pendiente reprogramación audiencia.
Onorio Porras Gómez	Bogotá	Se surtió audiencia de interrogatorio de parte (no asistió el convocado).
Distriplaza La 17 S.A.S.	Cundinamarca	Pendiente calificación.

RAZÓN SOCIAL	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
Makand S.A.S.	Cundinamarca	Pendiente calificación.
Martha Yamile Caicedo Galindo	Boyacá	Audiencia de interrogatorio enero 2026.
Oscar Ignacio Marroquin Salcedo	Boyacá	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Segundo Angel Maria Choconta Ramirez	Boyacá	Desistimiento prueba extraprocesal.
José Antonio Amaya Fonseca	Boyacá	Pendiente calificación.
Hernan Norvey Alegría Mondragon	Valle del Cauca	Desistimiento prueba extraprocesal.
Ferney Puentes Castellanos	Caldas	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Supermercados Chiquinquira S.A.S.	Caldas	Audiencia de interrogatorio marzo 2026.
León Molina S.A.S.	Caldas	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Luis Fernando García Villa	Cundinamarca	Pendiente calificación.
José Manuel Arenas Cordero	Bogotá	Pendiente calificación.
Ángel María Pardo García	Bogotá	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Elberth Dario Ramírez Ramírez	Bogotá	Audiencia de interrogatorio enero 2026.
Vicente García Diaz	Bogotá	Audiencia de interrogatorio enero 2026.
Esequiel Arias Arias	Bogotá	Audiencia de interrogatorio febrero 2026.
Nitha Fruver S.A.S.	Bogotá	Audiencia de interrogatorio enero 2026.
Centrofruver Del Llano S.A.S.	Casanare	Desistimiento prueba extraprocesal.
La Cucharita S.A.S.	Valle del Cauca	Pendiente reprogramación audiencia.
RC Worldburguer S.A.S.	Bogotá	Pendiente calificación.
Luis Arnaldo Aristizabal González	Bogotá	Pendiente calificación.
Luis Ferney Montaña Contreras	Bogotá	Pendiente calificación.
La Nevera Roja S.A.S.	La Calera	Pendiente calificación.
Edilberto Daza Guerrero	Bogotá	Pendiente calificación.
Luz Dary Cortes	Bogotá	Pendiente calificación.
Juan Andrés Mahecha Pérez	Bogotá	Pendiente calificación.
Victor Mauricio García Salamanca	Bogotá	Pendiente calificación.
Francy Lorena Piloneta Cala	Bogotá	Pendiente calificación.

Fuente: Recaudo FNFP

2.1.16. *Audiencias de conciliación en derecho*

Con el objetivo de recuperar el recaudo de la Cuota de Fomento de la Papa correspondiente a vigencias anteriores, valores que han sido identificados a través de procesos de revisiones contables, se implementó una estrategia conjunta entre la Dirección Jurídica y Talento Humano de la Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA) y la Dirección de Recaudo del Fondo Nacional de Fomento de La Papa (FNFP), consistente en la presentación de solicitudes de conciliación en derecho. En ese sentido, al cierre del

cuarto trimestre, se radicaron cinco (5) solicitudes de conciliación ante el Centro de Conciliación de la Fundación Liborio Mejía.

En estas solicitudes de conciliación, se plantearon como pretensiones principales que los recaudadores realizaran la carga de los reportes mensuales consolidados adeudados, reconocieran formalmente las obligaciones pendientes por concepto de la cuota de fomento, y procedieran al pago total de los valores adeudados o suscribieran acuerdos de pago que incluyeran tanto el capital como los intereses correspondientes.

A continuación, se detalla el estado final y resultados obtenidos en cada una de las cinco solicitudes de conciliación radicadas:

- En tres de las conciliaciones se suscribieron actas de acuerdo, lo que constituye un avance favorable en materia de recaudo.

- Por su parte, las otras dos solicitudes concluyeron con actas de no conciliación, situación que requiere evaluar y gestionar otras alternativas para la recuperación de la deuda.

Los resultados de las audiencias de conciliación en derecho adelantadas durante el segundo trimestre de 2025 reflejaron un panorama mixto. En tres casos se alcanzaron acuerdos conciliatorios, lo que constituyó un avance significativo en el fortalecimiento del recaudo. Por su parte, dos solicitudes culminaron con actas de no conciliación, situación que hizo necesario valorar y promover otras acciones jurídicas orientadas a la recuperación efectiva de los recursos adeudados. Es importante señalar que, al cierre del cuarto trimestre de 2025, no se encuentra vigente ninguna solicitud de conciliación, toda vez que la totalidad de las radicadas han concluido su respectivo trámite.

TABLA 21. Audiencias de conciliación en derecho

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	INSTANCIA
DLK S.A.S.	Bogotá	Acta de acuerdo de conciliación
Empresa Colombiana de Papa S.A.S	Bogotá	Acta de no conciliación
Comercializadora Montes de Colombia S.A.S.	Norte de Santander	Acta de no conciliación
Teresita de Jesús Pérez Giraldo	Antioquia	Acta de acuerdo de conciliación
Dallys Geovana Rosero Palacios	Nariño	Acta de acuerdo de conciliación

Fuente: Recaudo FNFP

5.6. EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Para el desarrollo de las actividades de recaudo se realiza la planificación respectiva con el propósito de asignar los recursos necesarios para tal fin; de igual forma, durante la ejecución de los recursos se realiza el seguimiento necesario buscando una buena administración de los mismos.

CONCEPTO	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**$ 1.389.900.000**	**$ 1.318.456.385**	**94,86%**
Nómina	$ 1.389.900.000	$ 1.318.456.385	94,86%
GASTOS GENERALES	**$ 1.122.011.340**	**$ 833.589.244**	**74,29%**
Honorarios	$ 158.249.880	$ 59.953.050	37,89%
Dotación	$ 4.000.940	$ 3.989.090	99,98%
Muebles y equipo de oficina	$ 217.090.306	$ 214.874.484	98,98%
Materiales y suministros	$ 6.771.480	$ 5.754.086	84,98%
Correo	$ 54.800.000	$ 17.695.770	32,29%
Transportes, fletes y acarreos	$ 2.578.047	$ 1.948.010	75,56%
Divulgación	$ 7.200.858	7195329	99,92%
Mantenimiento	$ 322.886.218	$ 243.439.508	75,39%
Seguros, impuestos y gastos legales	$ 16.024.887	$ 6.743.440	42,08%
Comisiones y gastos bancarios	$ 120.000.000	$ 104.626.250	87,19%
Viáticos y gastos de viaje	$ 154.706.496	$ 110.480.367	71,41%
Servicios públicos	$ 18.028.692	$ 17.216.324	95,49%
Arriendos	$ 39.673.536	$ 39.673.536	100,00%
TOTAL	**$ 2.511.911.340**	**$ 2.152.045.629**	**85,67%**

5.7. INFORME EJECUCIÓN DE TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
021-2021	$ 5.700.000	Juan Diego Melo Vargas
OBJETO DEL CONTRATO		
Ejercer la consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA como administrador Del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con un (1) recaudador, por presunto incumplimiento como recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa de conformidad con lo dispuesto en la ley 1707 y el decreto 2263 de 2014.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
0%		83%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
El Despacho que se encuentra adelantado la fase de juicio es el Juzgado 24 Penal del Circuito con Funciones de Conocimiento de Bogotá. Ya se han adelantado sesiones de audiencia de juicio oral, la cual continúa el 11, 13 y 16 de marzo de 2026 desde las 2pm cada sesión para seguir con la práctica probatoria.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
023 -2024	$ 12.376.000	Juan Diego Melo Vargas
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar los servicios profesionales para la representación judicial de la Federación Colombiana de Productores de Papa en calidad de administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa, ante la jurisdicción penal, con fundamento en el deber de cumplir con la defensa de lo previsto en el artículo 6, 7 y 8 de la Ley 1707 de 2014. PARÁGRAFO: La denuncia Penal se presentará en contra de PERSONAS POR DETERMINAR / EN AVERIGUACIÓN DE RESPONSABLES, por la presunta comisión de los delitos de INJURIA (art. 220 C.P.) y CALUMNIA (art. 221 C.P.), agravadas por haberse realizado utilizando un medio de comunicación social (art. 223 C.P.), y CONSTREÑIMIENTO ILEGAL (art. 182 C.P.) y demás que se logren determinar en el marco de la investigación. Lo anterior, de conformidad con las circunstancias fácticas derivadas de las comunicaciones proferidas por la Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica – ACODRES, a fin de que los establecimientos aliados no paguen el parafiscal de la Cuota de Fomento de la Papa al considerar que no hacen parte aquellos de ningún eslabón de la cadena productiva de la papa.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
0%	75%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Este proceso penal se encuentra inactivo, archivado por concepto de conciliación con acuerdo. Se recuerda que al interior de este proceso penal se llegó a acuerdo de conciliación con la contraparte.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
053-2024	$ 4.000.000	Clemencia Rodríguez Avendaño
OBJETO DEL CONTRATO		
Ejercer la representación judicial de los intereses de FEDEPAPA – FNFP ante la jurisdicción civil ordinaria, mediante proceso ejecutivo en contra de un recaudador de conformidad con lo dispuesto en la Ley 1707 y el Decreto 2263 de 2014, y con base en la conformidad expedida mediante oficio No. 100211169-0302 allegado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, y a la certificación expedida por el administrador del FNFP la cual se constituye como título ejecutivo, en la cual consta el monto de la deuda y su exigibilidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
87,5%	87,5%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		

El 19 de noviembre de 2025 se remite mensaje de datos al correo institucional del Despacho con la solicitud de celeridad e impulso por falta de pronunciamiento y actividad procesal.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
054-2024	$ 1.200.000	Clemencia Rodríguez Avendaño
OBJETO DEL CONTRATO		
Ejercer la representación judicial de los intereses de FEDEPAPA – FNFP ante la jurisdicción civil ordinaria, mediante proceso ejecutivo en contra del recaudador INVERSIONES MOLÚ S.A.S, NIT 901.217.721–3 de conformidad con lo dispuesto en la Ley 1707 y el Decreto 2263 de 2014, y con base en la conformidad expedida mediante oficio No. 100211169-0286 y a la certificación expedida por el administrador que se constituye como título ejecutivo, en el cual consta el monto de la deuda y su exigibilidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
0%		50%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
El 07 de noviembre de 2025 se radica liquidación del crédito y a la fecha en espera del avance procesal del traslado y aprobación.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
065-2025	$ 83.300.000	HV LEGAL CORP S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Ejercer la representación judicial de los intereses de Fedepapa – FNFP ante la jurisdicción civil ordinaria, mediante proceso declarativo en contra de un recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 1707 y el Decreto 2263 de 2014.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
0%		50%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
El 9 de mayo de 2025, el Tribunal Superior de Medellín revocó el auto del 30 de octubre de 2024 que había rechazado la demanda, ordenando al Juzgado Primero Civil del Circuito de Oralidad de Envigado un nuevo estudio de admisión. En cumplimiento de lo anterior, el 11 de junio de 2025 el despacho admitió la demanda. Posteriormente, el 13 de junio de 2025 se solicitó la adición del auto de admisión para incluir la medida cautelar; sin embargo, el juzgado profirió auto de rechazo frente a dicha solicitud. En consecuencia, el 29 de julio de 2025 se interpuso recurso de reposición en subsidio de apelación contra esta decisión.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
066-2025	$ 47.600.000	HV LEGAL CORP S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		

Ejercer la representación judicial de los intereses de Fedepapa – FNFP ante la jurisdicción civil ordinaria, mediante proceso declarativo en contra de un recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 1707 y el Decreto 2263 de 2014.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
75%	75%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
El día 6 de octubre de 2025 se presentó escrito solicitando el secuestro de los establecimientos de comercio de la sociedad INVERCOMER, en atención a que dichos bienes ya se encontraban previamente embargados dentro del proceso. Posteriormente, mediante auto de fecha 15 de octubre de 2025, el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cartagena indicó que, si bien en principio correspondía resolver el recurso de apelación interpuesto contra la sentencia, advirtió la existencia de una causal de nulidad por falta de jurisdicción, derivada del factor funcional, razón por la cual decidió decretar la nulidad de lo actuado y ordenar la remisión del expediente a la jurisdicción de lo contencioso administrativo. En cumplimiento de lo anterior, conforme al acta de reparto del 24 de octubre de 2025, el proceso fue asignado al Juzgado Diecisiete (17) Administrativo Oral de Cartagena, despacho que asumió el conocimiento del asunto.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
067-2024	$ 9.282.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con el recaudador, por presunto incumplimiento como recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa de conformidad con lo dispuesto en la ley 1707 y el decreto 2263 de 2014.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
75%	75%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Se celebró diligencia de entrevista, en donde se aportaron todos los soportes documentales, elementos materiales probatorios, con los que cuenta la víctima. El fiscal nos confirmó la recepción del informe de policía judicial. Fiscal se encuentra estudiando los resultados de la entrevista para continuar con la indagación. Recientemente se ordenó una nueva orden a policía judicial con la finalidad de practicar una diligencia de inspección judicial.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
068-2025	$ 7.735.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el

marco del caso relacionado con el recaudador, por presunto incumplimiento como recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa de conformidad con lo dispuesto en la ley 1707 y el decreto 2263 de 2014.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
75%	75%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Ya se han adelantado actividades investigativas por parte del despacho de fiscalía, incluida la diligencia de entrevista de la Dra. Tatiana Restrepo ordenada por solicitud de esta representación de víctimas, en la que se aportaron todos los soportes documentales, elementos materiales probatorios, con los que cuenta la víctima. Recientemente, el pasado 10 de diciembre de 2025, el delegado fiscal nos informó que se impartió una nueva orden a Policía Judicial con la finalidad de escuchar en diligencia de entrevistas de testigos, ahora, a la Dra. Allison Rocha. Estamos a la espera que la Dra. Allison reciba la citación a la diligencia para poder prepararla en debida forma.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
069-2025	$ 7.735.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con el recaudador, por presunto incumplimiento como recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa de conformidad con lo dispuesto en la ley 1707 y el decreto 2263 de 2014.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
0%	50%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Este proceso penal fue objeto de archivo de las diligencias (al parecer por un error del Despacho o una decisión prematura sin estudiar de fondo la denuncia). Radicamos ante el despacho de fiscalía el memorial de solicitud de desarchivo, que hemos reiterado en varias ocasiones, y hemos estado en constante contacto con el delegado fiscal, quien se encuentra estudiando la solicitud y quien debe estar ad portas de tomar una decisión de fondo, sumado al constante cambio de Fiscales, teniendo su nueva delegada desde el mes de junio de 2025 a mediados. De acuerdo con la notificación más reciente remitida por la Fiscalía delegada competente, se informa que dicha autoridad accedió a la solicitud de desarchivo presentada, en consecuencia, de lo cual el proceso fue reactivado y actualmente se encuentra activo en la fase de indagación preliminar.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
070-2025	$ 9.282.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo

Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con el recaudador, por presunto incumplimiento como recaudador de la Cuota de Fomento de la Papa de conformidad con lo dispuesto en la ley 1707 y el decreto 2263 de 2014.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
0%	50%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Este proceso penal se encuentra activo en la fase de indagación preliminar. El despacho que conoce del mismo es la FISCALIA 157 SECCIONAL de la UNIDAD FE PÚBLICA Y ORDEN ECONÓMICO de la DIRECCIÓN SECCIONAL DE BOGOTÁ. Estamos a la espera que por parte del fiscal se orden la actividad investigativa de diligencia de entrevista para poder dar inicio al programa metodológico de investigación.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
077-2025	$ 9.282.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la Federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con la persona jurídica, por la posible o presunta comisión de delitos relacionados contra la fe o administración pública.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
75%	75%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Este proceso penal se encuentra activo en la fase de indagación preliminar. El despacho que conoce del mismo es la FISCALIA 50 SECCIONAL de la UNIDAD ADUANAS, IMPUESTOS NAL, RENTA DPTALES - OMISION AGENTE RETENEDOR – MEDELLIN. Ya se han adelantado actividades investigativas por parte del despacho de fiscalía, incluida la diligencia de entrevista ordenada por solicitud de esta representación de víctimas. El delegado fiscal se encuentra estudiando la normatividad propia de los tributos o parafiscales relacionados con los hechos acá denunciados, y por ende estaba estudiando la normatividad vigente para verificar lo que en Derecho corresponda a futuro.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
078-2025	$ 9.282.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la Federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con la persona jurídica, por la posible o presunta comisión de delitos relacionados contra la fe o administración pública.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
75%	75%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
Este proceso penal se encuentra activo en la fase de indagación preliminar. El despacho que conoce del mismo es la FISCALIA 24 SECCIONAL de la UNIDAD SEGURIDAD PUBLICA Y VARIOS de la DIRECCIÓN SECCIONAL DE NORTE DE SANTANDER. Ya se han adelantado actividades investigativas por parte del despacho de fiscalía, incluida la diligencia de entrevista ordenada por solicitud de esta representación de víctimas. Ya se rindieron los informes de policía judicial, dentro de los que se encuentran las entrevistas de las funcionarias de FEDEPAPA con todos sus anexos [los elementos materiales probatorios aportados mediante las diligencias de las entrevistas], y aquellas de plena identidad del denunciado, entre otras. Ahora, la Fiscal fue clara en expresar que no ha trabajado este delito por tributos o parafiscales relacionados con los hechos acá denunciados, y por ende estaba estudiando la normatividad vigente para verificar lo que en Derecho corresponda a futuro.	

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
079-2025	$ 7.735.000	Juan Diego Melo Vargas
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la Federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con la persona natural, por la posible o presunta comisión de delitos relacionados contra la fe o administración pública.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
0%		50%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Este proceso penal se encuentra activo en la fase de indagación preliminar. El despacho que conoce del mismo es la FISCALIA 175 SECCIONAL DE LA UNIDAD ADUANAS, IMPUESTOS NAL, RENTA DPTALES - OMISION AGENTE RETENEDOR – MEDELLIN. Por cuenta de la entrevista rendida por parte de Allison Rocha en el proceso penal CUI 110016000052202465128 vs. Agroinversiones Osorio López, la fiscal titular de este despacho quedó en estudiar los elementos que en aquel proceso fueron aportados de cara a tomar las decisiones que en derecho corresponda.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
001-2025	$ 203.014.476	ASESOFTWARE S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar el servicio de hosting (infraestructura y réplica de base de datos – DRP) y soporte del aplicativo web recaudopapa.com, que permita garantizar el funcionamiento del aplicativo, brindando atención y solución a incidentes de la plataforma en cuanto a problemas de funcionamiento de los componentes de infraestructura de AZURE.		

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
A corte del 31 de diciembre de 2025, el contratista encargado de la prestación del servicio de hosting (infraestructura y réplica de base de datos – DRP) y soporte del aplicativo web recaudopapa.com ha venido cumpliendo a cabalidad con las obligaciones contractuales. Durante este periodo, se ha garantizado el funcionamiento continuo de la plataforma, brindando atención oportuna y solución efectiva a los incidentes reportados, especialmente aquellos relacionados con el funcionamiento de los componentes de infraestructura alojados en Azure. El servicio de soporte ha permitido mantener la estabilidad del aplicativo, asegurar la disponibilidad de la réplica de la base de datos para contingencias, y garantizar la integridad y seguridad de la información administrada. No se han presentado interrupciones críticas ni incidentes que afecten la operatividad del sistema, evidenciando un cumplimiento satisfactorio de las condiciones pactadas en el contrato. El servicio de soporte ha permitido mantener la estabilidad del aplicativo, asegurar la disponibilidad de la réplica de la base de datos para contingencias, y garantizar la integridad y seguridad de la información administrada. No se han presentado interrupciones críticas ni incidentes que afecten la operatividad del sistema, evidenciando un cumplimiento satisfactorio de las condiciones pactadas en el contrato.	

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
017-2025	$ 3.500.000	LITIGAR PUNTO COM S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar el servicio de seguimiento y vigilancia de procesos judiciales, así como la obtención de piezas procesales en los procesos jurídicos en los que el fondo nacional de fomento de la papa sea parte, y la generación de informes y reportes de manera diaria.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Al 30 de diciembre de 2025, el contratista ha cumplido satisfactoriamente con el servicio de seguimiento y vigilancia de los procesos judiciales del FNFP. Se ha realizado la obtención de piezas procesales y la entrega diaria de informes, garantizando la actualización permanente del estado de los procesos.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
018-2025	$ 298.350.410	ASESOFTWARE S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar el servicio de modernización de la plataforma recaudopapa.com, incluyendo el rediseño de su interfaz de usuario, la actualización de su arquitectura tecnológica y la optimización de su rendimiento, escalabilidad y seguridad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**

80%	80%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
A corte 31 de diciembre presenta un avance del 80 % en su ejecución técnica y presupuestal. Durante el desarrollo del contrato, se identificaron retrasos en la ejecución de las actividades programadas, situación que llevó a la suscripción de un Otrosí en el mes de agosto, mediante el cual se modificó la forma de pago y se amplió el plazo contractual, con el fin de garantizar la culminación satisfactoria del objeto pactado. El contratista argumentó que el retraso obedeció a la existencia de una deuda técnica en el código fuente del aplicativo web Recaudopapa.com, la cual generó dificultades en el proceso de modernización, obligando a realizar ajustes adicionales para estabilizar la arquitectura del sistema y asegurar su correcta operación. Dada esta situación, el contrato ha sido objeto de un seguimiento riguroso y permanente por parte del equipo técnico y administrativo del FNFP, con el propósito de verificar el cumplimiento de las actividades, mitigar los riesgos de retraso y garantizar la calidad de los entregables. A pesar de las contingencias presentadas, el contratista ha mostrado avances sostenidos en la ejecución y se mantiene el compromiso de concluir satisfactoriamente las tareas contempladas dentro del nuevo cronograma aprobado.	

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
035-2025	$ 4.760.000	Juan Diego Melo Vargas
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la Federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con la persona jurídica, por la posible o presunta comisión de delitos relacionados contra la fe o administración pública.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
87,5%		87,5%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Este proceso penal se encuentra activo en la fase de indagación preliminar. El despacho que conoce del mismo es la FISCALÍA 119 SECCIONAL DE LA UNIDAD FE PÚBLICA Y ORDEN ECONÓMICO DE LA DIRECCIÓN SECCIONAL DE BOGOTÁ. Ya se practicaron varias actividades investigativas, dentro de las que destacan (i) las diligencias de entrevistas de las funcionarias de la Federación que relataron en detalle los hechos jurídicamente relevantes del caso y aportaron todos los elementos materiales probatorios; y (ii) la diligencia de declaración juramentada de la indiciada. La fiscal se encuentra estudiando los resultados de todas estas actividades investigativas con la finalidad de adoptar las decisiones que en Derecho correspondan.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
036-2025	$ 9.282.000	Juan Diego Melo Vargas

OBJETO DEL CONTRATO	
Prestar servicios profesionales para consultoría, asesoría y representación jurídico penal de la Federación colombiana de productores de papa – Fedepapa como administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, en su condición de presunta o posible víctima, en el marco del caso relacionado con la persona jurídica, por la posible o presunta comisión de delitos relacionados contra la fe o administración pública.	
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**
50%	50%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
Este proceso penal se encuentra activo en la fase de indagación preliminar. El despacho que conoce del mismo es la FISCALIA 94 ESPECIALIZADA UNIDAD ADMON PUBLICA - OMISION AGENTE RETENEDOR DIRECCIÓN SECCIONAL DE BOGOTÁ. Estamos a la espera de que se imparta la correspondiente orden a policía judicial para dar inicio al programa metodológico de investigación y las correspondientes actividades investigativas. La razón por la cual no se han ordenado las correspondientes actividades investigativas es porque el despacho de fiscalía no cuenta con funcionario de policía judicial para poder practicar las mismas. Recientemente nos indicó que le asignarían un funcionario hacía finales de enero de 2026, por lo que esperamos la expedición de la OPJ para esas fechas.	

5.8. INGRESOS DE CUOTA DE FOMENTO

TABLA 22. Ingresos cuota e intereses por departamento y canal

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Supermercados Dinastía El Castillo S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 554.550	$ 0
Asociación De Productores Andinos	Cundinamarca	Comercializador	$ 257.800	$ 0
Comercializadora E Inversiones Productos Calima S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 665.231	$ 0
Fino Henao Jenny Catalina	Tolima	Fruver	$ 4.016	$ 0
Frescos Del Campo Sm S.A.S.	Magdalena	Comercializador	$ 92.293	$ 0
Fruver Plaza Soacha S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 125.230	$ 260
UT Propae Neiva	Huila	Horeca	$ 484.793	$ 0
Abastecemos De Occidente Sociedad Por Acciones Simplificada	Valle del Cauca	Fruver	$ 12.210.121	$ 0
Acevedo S.A.S.	Santander	Horeca	$ 71.800	$ 100

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Acosta Cruz S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	-$ 277.810	$ 298.029
Acosta Lopez Willian Rene	Cundinamarca	Fruver	$ 93.805	$ 0
Administradora Hotelera Dann S.A.S	Santander	Horeca	$ 25.357	$ 0
Administradora Hotelera Medellín S.A.	Antioquia	Horeca	$ 1.268	$ 0
Administradora Monserrate S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 184.632	$ 0
Agencia Logística De La Fuerzas Militares Regional Norte	Atlántico	Horeca	$ 1.180.497	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares	Santander	Horeca	$ 1.784.775	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares - Regional Antioquia Choco	Antioquia	Horeca	$ 843.958	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Amazonia	Caquetá	Horeca	$ 438.032	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Caribe	Bolívar	Horeca	$ 633.500	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Centro	Cundinamarca	Horeca	$ 411.000	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Llanos Orientales	Meta	Horeca	$ 1.068.684	$ 36.272
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Pacifico	Valle del Cauca	Horeca	$ 856.521	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Suroccidente	Valle del Cauca	Horeca	$ 1.417.255	$ 0
Agencia Logística De Las Fuerzas Militares Regional Tolima Grande	Cundinamarca	Horeca	$ 53.970	$ 0
Agricola El Rey Sas	Cundinamarca	Comercializador	$ 610.065	$ 2.550
Agro & Asociados Del Campo S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 34.874.219	$ 10.919

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Agroaraujo Productos Agricolas Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.350	$ 0
Agrocomercializadora Crecer S.A.S.	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.462.260	$ 0
Agrocomercializadora Ramirez SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.117.428	$ 23.162
Agrocomercializadora Trujillo Hernandez	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.068.290	$ 0
Agrofresnat SAS	Antioquia	Fruver	$ 0	$ 0
Agropecuaria Aliar S.A.	Santander	Horeca	$ 86.992	$ 0
Agropecuaria De Papa S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.848.500	$ 81.020
Agroproveedor Del Campo S.A.S.	Santander	Comercializador	$ 485.630	$ 0
Agroservicios Del Oriente Antioqueño SAS	Antioquia	Comercializador	$ 1.749.925	$ 12.490.849
Agrupacion Lider De Inversion Santandereana S.A Alinsa S.A	Santander	Horeca	-$ 86.127	$ 130.887
Aguilar Galarza Helber Antonio	Meta	Comercializador	$ 770.350	$ 0
Aguirre Escobar Ever Antonio	Antioquia	Fruver	$ 192.188	$ 0
Albeiro Gonzalez Sanchez	Cundinamarca	Comercializador	$ 33.193	$ 21
Aldana Ruiz Carlos Arturo	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 145.000	$ 0
Alegria Mondragon Hernan Norvey	Valle del Cauca	Fruver	$ 1.009.831	$ 13.588
Alexis Torrado Ortiz	Atlántico	Comercializador	$ 0	$ 0
Alfonso Ramirez Muñoz	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 54.000	$ 0
Algomerkar S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 289.003	$ 0
Alianza Fiduciaria S.A. Fideicomisos	Bogotá D.C.	Horeca	-$ 50.389	$ 0
Alimentos Agro Industriales Del Campo S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 42.494	$ 0
Alimentos Don Emmanuel S.A.S	Bogotá D.C.	Industria	$ 2.924.240	$ 0
Alimentos Edil S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.450.056	$ 0
Alimentos La Victoria SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 692.830	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Alimentos Naranja Verde S.A.S. Bic	Risaralda	Comercializador	$ 5.680	$ 0
Alimentos Provercol SAS	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 501.831	$ 53.503
Alimentos Rie SAS	Cundinamarca	Horeca	$ 663.485	$ 0
Alimentos Thearion Suqa S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.205	$ 0
Alirio Rueda Gomez	Atlántico	Comercializador	$ 3.034.884	$ 0
Almacenes Exito S A	Antioquia	Grandes Superficies	$ 72.458.676	$ 0
Almacenes Paraiso S.A - Bic	Boyacá	Fruver	$ 3.125.480	$ 0
Almacenes Supermio S.A.S	Casanare	Fruver	$ 2.332.262	$ 54.228
Alpina Productos Alimenticios S.A.S. - Bic.	Cundinamarca	Comercializador	$ 2.721	$ 0
Alvarado Diaz Teresa De Jesus	Boyacá	Horeca	$ 28.360	$ 0
Alvarado Parra Carlos Jose	Tolima	Fruver	$ 17.650	$ 0
Alvarez Calderon Dadmis	Santander	Fruver	$ 16.250	$ 0
Alvarez Cardona Juan Fernando	Antioquia	Comercializador	$ 981.750	$ 0
Alvarez Florez Armando	Norte de Santander	Comercializador	$ 345.200	$ 139.731
Alzate Ariza Nohemy Julieth	Quindío	Comercializador	$ 2.558.207	$ 6.754
Amaya Ramirez Geison	Santander	Fruver	$ 345.507	$ 0
Anaya Cifuentes Heliodoro	Cauca	Fruver	-$ 229.580	$ 0
Andes Beef Ltda	Córdoba	Horeca	$ 0	$ 0
Andinas Comercializadora SAS	Nariño	Fruver	$ 2.916	$ 677
Andrew´Snacks S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 211.200	$ 0
Angarita Roa Yuri Briceidi	Boyacá	Fruver	$ 123.905	$ 0
Ante Sandoval Yamileth	Cauca	Comercializador	$ 141.349	$ 650
Antolinez Sierra Fabio	Norte de Santander	Comercializador	$ 200.000	$ 0
Aol Colombia S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 800.275	$ 0
Aparta Hotel Don Blas S.A.	Bolívar	Horeca	$ 121.485	$ 7.444
Aragon Martinez Sandra Milena	Cundinamarca	Fruver	$ 157.077	$ 0
Arandia Cuervo Juan Saul	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.380.610	$ 19.000

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Arango Hermanos S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 494.594	$ 0
Arango Hernandez Arley De Jesus	Valle del Cauca	Fruver	$ 155.800	$ 0
Arango Hernandez Maria Teresa	Valle del Cauca	Fruver	$ 429.620	$ 0
Archila Chapeta Victor Emilio	Norte de Santander	Comercializador	$ 165.000	$ 0
Arciniegas Asociados SP S.A.S.	Huila	Fruver	$ 3.148.320	$ 0
Ardila Ardila Alvaro	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 384.800	$ 0
Ardila Ardila Jorge Yezid	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 775.100	$ 0
Ardila Cabarique Karen Vannesa	Santander	Fruver	$ 134.655	$ 0
Ardila De Serrano Mercedes	Santander	Horeca	$ 14.678	$ 0
Areiza Echavarria Hugo Humberto	Valle del Cauca	Fruver	-$ 154.660	$ 214.073
Arenas Abreo Javier	Santander	Comercializador	$ 2.420.935	$ 0
Arenas Dominguez Fanny Del Socorro	Antioquia	Comercializador	$ 900.000	$ 0
Arguello Arias Calixto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 460.420	$ 0
Arguello Rueda Maria Marina	Bogotá D.C.	Fruver	$ 90.500	$ 4.500
Aristizabal Atehortua Hector Hernan	Antioquia	Comercializador	$ 9.676.895	$ 0
Aristizabal Galvis Luis Alberto	Bogotá D.C.	Fruver	$ 66.427	$ 143
Arteaga Maya Edgar Fabian	Valle del Cauca	Fruver	$ 3.522.121	$ 76.813
Arteaga Patiño Leidy Yamile	Nariño	Comercializador	$ 72.000	$ 0
Artes Culinarias S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	$ 44.107	$ 0
Asesorias E Ingenieria, Servicios Y Suministros S.A.S	Huila	Horeca	$ 35.572	$ 0
Asociacion Agricola Campesina De Samaca Boyaca	Boyacá	Comercializador	$ 0	$ 0
Asociacion Agricola Progresar Cutuaquer Alto	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Asociacion Agropecuaria Azufral	Nariño	Comercializador	$ 50.000	$ 0
Asociacion Agropecuaria De Mujeres Emprendedoras del Municipio de Sotaquira	Boyacá	Comercializador	$ 33.000	$ 2.000
Asociacion Agropecuaria La Floresta	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Asociacion Agropecuaria Nuevo Sol	Nariño	Comercializador	$ 30.000	$ 0
Asociación Agropecuaria Oportunidad Para Todos	Nariño	Comercializador	$ 60.000	$ 0
Asociacion Agropecuaria Samaquense	Boyacá	Comercializador	$ 4.800	$ 0
Asociacion Andinacuy	Nariño	Comercializador	$ 77.000	$ 0
Asociacion Campesina Guatan	Nariño	Comercializador	$ 150.000	$ 0
Asociacion Centro Misionero Vida	Norte de Santander	Horeca	$ 80.456	$ 0
Asociacion Club Activo 20 - 30 De Armenia	Quindío	Horeca	$ 3.867	$ 3.734
Asociacion Cristiana De Jovenes De Bogotá Y Cundinamarca Acj Ymca	Bogotá D.C.	Horeca	$ 175.422	$ 0
Asociacion De Agricultores De Mata De Mora Y Merchan Del Municipio De Saboya	Boyacá	Comercializador	-$ 100	$ 100
Asociación De Agricultores De Papa Y Otros Productos Agrícolas Del Municipio De Samacá	Boyacá	Comercializador	$ 200.500	$ 0
Asociacion De Agricultores Del Municipio De Mutiscua	Norte de Santander	Comercializador	$ 3.276	$ 0
Asociacion De Agricultores Indigenas Del Resguardo De Muellamues	Nariño	Comercializador	$ 80.000	$ 0
Asociacion De Agricultores Paperos De La Vereda Merchan Municipio De Saboya	Boyacá	Comercializador	$ 62.000	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Asociacion De Agricultores Y Ganaderos De Pupiales Asagap	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Asociacion De Agricultores Y Ganaderos Del Valle De Samaca	Boyacá	Comercializador	$ 150.000	$ 0
Asociacion De Mujeres Emprendedoras Y Empoderadas De Guaitarilla	Nariño	Comercializador	$ 50.000	$ 0
Asociacion De Pequeños Productores Agrícolas De Ituango	Antioquia	Comercializador	$ 26.000	$ 0
Asociacion De Produccion Y Comercializacion Agropecuaria La Esperanza	Nariño	Comercializador	$ 87.000	$ 0
Asociacion De Productores Agricolas De Jenesano Boyaca	Boyacá	Comercializador	$ 48.000	$ 0
Asociacion De Productores Agricolas De La Vereda Chapud	Nariño	Comercializador	$ 50.000	$ 0
Asociacion De Productores Agropecuarios De Simancas	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Asociacion De Productores Agropecuarios Del Municipio De Choconta Asocap Agroalmeida	Cundinamarca	Comercializador	$ 22.760	$ 0
Asociacion De Productores Agropecuarios Del Municipio De Viracacha - Boyaca	Boyacá	Comercializador	$ 16.502	$ 0
Asociacion De Productores De Papa De Pupiales	Nariño	Horeca	$ 50.000	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Asociacion De Productores De Papa Sembradores De Paz Y Desarrollo	Nariño	Comercializador	$ 70.000	$ 0
Asociación De Productores De Santander - Asoproder	Santander	Comercializador	$ 529.685	$ 0
Asociacion De Productores Del Campo Roldanillo (Asprocampo Roldanillo	Valle del Cauca	Comercializador	$ 30.000	$ 0
Asociacion Indigena De La Mujer Emprendedora	Nariño	Comercializador	$ 53.000	$ 0
Asociacion La Cruz	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Asociacion Mundos Hermanos O.N.G.	Caldas	Comercializador	$ 891	$ 0
Asociación Progreso Ambiental, Social Y Logístico - Proamsol	Santander	Comercializador	$ 722.887	$ 0
Asociacion Sistema Productiva De Semillas Del Campo	Nariño	Comercializador	$ 99.182	$ 1.018
Asociacion Veredal De Especies Menores Y Agricola De Soacha	Cundinamarca	Comercializador	$ 0	$ 0
Autoservicio El Pedregal Mg Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 242.000	$ 0
Autoservicio El Perdomo Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 563.400	$ 0
Autoservicio Giraldo S.A.S	Caldas	Fruver	$ 98.470	$ 0
Autoservicio Merca Union S.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 469.170	$ 0
Avicultura Industrial Avinsa S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 94.847	$ 0
Avila Velandia Luis Ernesto	Bogotá D.C.	Fruver	$ 210.000	$ 0
Avinco S. A. S.	Cundinamarca	Horeca	$ 1.055.013	$ 0
Ayure Bolivar Maria Del Carmen	Boyacá	Horeca	$ 17.550	$ 0
Azahar Retail S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 12.281	$ 69

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Baco Foods Colombia S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 156.069	$ 42
Barajas Cuervo Marco Aurelio	Risaralda	Fruver	$ 98.400	$ 0
Barbosa Garay Jose Uriel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 530.000	$ 0
Baron Lopez Angel Octavio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 53.504	$ 0
Barreto Ramirez Ober Franklin	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 731.263	$ 0
Basket Investment Sas	Atlántico	Comercializador	$ 283.140	$ 0
Bautista Castelblanco Jose Sandalio	Bogotá D.C.	Comercializador	-$ 369.000	$ 369.000
Bautista Vargas Jorge Luis	Boyacá	Fruver	$ 37.050	$ 25.000
Bayona Serrano Antonio	Santander	Fruver	$ 860.235	$ 75.076
Bc Hoteles S. A.	Bolívar	Horeca	$ 13.710	$ 0
Becerra Barreto Edilberto	Valle del Cauca	Industria	$ 123.743	$ 0
Benavides Bernal Luis Alberto	Bogotá D.C.	Horeca	$ 103.609	$ 0
Benavides Palma Oscar Libardo	Nariño	Comercializador	$ 0	$ 3.000
Benavides Portillo Luis Arturo	Nariño	Comercializador	$ 503.595	$ 0
Bendicion De Cosecha Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 7.200	$ 0
Benitez Cardona Jenny Julieth	Valle del Cauca	Comercializador	$ 135.600	$ 0
Benitez De Enriquez Miriam Teresa	Nariño	Horeca	$ 8.360	$ 0
Benitez De Galan Maria Teresa De Jesus	Boyacá	Semillerista	$ 894.000	$ 0
Bermudez Ramirez Adriana	Bogotá D.C.	Horeca	$ 559.400	$ 2.855
Bernal Restrepo Margot	Quindio	Comercializador	$ 1.112.790	$ 0
Bernal Restrepo Monica Maria	Quindio	Comercializador	$ 1.581.935	$ 0
Betancourt Corredor Milena Patricia	Tolima	Horeca	$ 827.491	$ 0
Betancourt Orjuela Franci Yahira	Meta	Fruver	$ 0	$ 312
Blanca Elvia Rojas Rojas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 45.143	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Blanca Lilia Sierra Perez	Boyacá	Comercializador	$ 29.000	$ 0
Boada Peñaranda Maritza Yaneth	Bogotá D.C.	Industria	$ 70.074	$ 0
Bocaditos De Mi Tierra Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 880	$ 0
Bodega Zipaquira Tg Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.298.118	$ 0
Bodegón Del Gualivá Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 913.670	$ 0
Bolaños Casanova Mary Eugenia	Nariño	Industria	$ 660.675	$ 176.073
Bonilla Martinez William	Tolima	Comercializador	$ 297.000	$ 0
Borbon Carrillo Juan Carlos	Valle del Cauca	Fruver	$ 128.500	$ 0
Botanas S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 2.361.800	$ 0
Botero Ramirez Duver Osvaldo	Antioquia	Comercializador	$ 202.347	$ 0
Botero Ramirez Henry Alonso	Antioquia	Fruver	$ 73.000	$ 0
Botero Ramirez Walter Reynel	Córdoba	Fruver	$ 476.041	$ 4.678
Botina Pabon Paula Andrea	Cauca	Fruver	$ 197.845	$ 0
Bravo Llobera Ana Lucia	Nariño	Horeca	$ 82.850	$ 0
Bravo Merino Luz Angelica	Nariño	Fruver	$ 17.310	$ 0
Buitrago Molano Genrri	Bogotá D.C.	Fruver	$ 38.900	$ 0
Bunker Del Campo Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.495.576	$ 608.583
Burbano Martinez David	Nariño	Industria	$ 113.341	$ 64.213
Burbano Mora Imelda Jael	Valle del Cauca	Comercializador	$ 109.000	$ 0
C.I Citricos Agrosierra Ltda	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.071.825	$ 347.214
C.I. Agrofrut Sas	Antioquia	Comercializador	$ 0	$ 0
C.I. Doña Paula S.A. En Liquidacion Judicial	Antioquia	Industria	$ 7.200	$ 0
C.I. Fruticol Industrial S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 82.900	$ 0
C.I. Sierra Nevada Trading S.A.S	Magdalena	Comercializador	$ 7.500	$ 0
C.R. & Compañia S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 300.000	$ 0
Caballero Rodriguez Jairo	Bogotá D.C.	Industria	$ 83.600	$ 0
Cabrera Barajas Salomon	Santander	Fruver	$ 15.890	$ 0
Cabrestero Mg S.A.S	Meta	Horeca	$ 27.750	$ 435

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Cafe Bar Capitan Nirvana Sas	Nariño	Horeca	$ 104.818	$ 0
Cafelinsa Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 250	$ 0
Cagua Ramirez Maria Edelmira	Tolima	Comercializador	$ 568.000	$ 0
Caicedo Galindo Martha Yamile	Boyacá	Horeca	$ 192.640	$ 5.500
Caicedo Martinez Julieta	Valle del Cauca	Fruver	$ 41.200	$ 0
Caja Colombiana De Subsidio Familiar Colsubsidio	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 3.051.327	$ 0
Caja De Compensacion Familiar Cajacopi Atlantico	Atlántico	Horeca	$ 93.748	$ 0
Caja De Compensacion Familiar Comfamiliar Atlantico	Atlántico	Horeca	$ 158.265	$ 1.500
Caja De Compensacion Familiar Compensar	Bogotá D.C.	Horeca	$ 856.745	$ 0
Caja De Compensacion Familiar De Boyaca Comfaboy	Boyacá	Horeca	$ 111.562	$ 0
Caja De Compensacion Familiar De Casanare	Casanare	Horeca	$ 21.297	$ 0
Caja De Compensacion Familiar De Cundinamarca - Comfacundi	Bogotá D.C.	Horeca	$ 44.559	$ 0
Caja De Compensacion Familiar De Fenalco Del Tolima - Comfenalco	Tolima	Horeca	$ 124.142	$ 0
Caja De Compensacion Familiar De La Guajira	La Guajira	Horeca	$ 166.749	$ 0
Caja De Compensacion Familiar De Sucre	Sucre	Horeca	$ 84.835	$ 0
Caja De Compensacion Familiar Del Huila	Huila	Horeca	$ 315.928	$ 0
Caja De Compensacion Familiar Del Magdalena	Magdalena	Horeca	-$ 23.836	$ 23.836
Caja De Compensacion Familiar Del Valle del Cauca - Comfamiliar Andi - Comfandi	Valle del Cauca	Horeca	$ 960	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Calderon Pinzon Mauricio	Bogotá D.C.	Fruver	-$ 7.130.835	$ 0
Calefruver S.A.S.	Cundinamarca	Fruver	$ 483.150	$ 4.265
Calle Cardona Luz Adriana	Risaralda	Horeca	$ 17.462	$ 13
Camilo Alberto Carreño Galvis	Norte de Santander	Fruver	$ 197.600	$ 0
Camilo Arbelaez Velasquez	Antioquia	Fruver	$ 904.700	$ 5.466
Campos De Oro Sas	Boyacá	Comercializador	$ 1.310.000	$ 0
Canabaro Sas	Tolima	Comercializador	$ 42.828	$ 0
Canasta La 17 Sas	Nariño	Horeca	$ 30.320	$ 0
Carbon 100 Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 736.095	$ 0
Cardenas Muñoz Jhon James	Caldas	Comercializador	$ 2.212.825	$ 0
Cardona Acuña Pedro Alfonso	Valle del Cauca	Comercializador	$ 8.633.642	$ 6.138.485
Cardozo Cardozo Alvaro	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 466.943	$ 0
Caribbean Beef Ltda	Córdoba	Horeca	$ 15	$ 0
Caribe Supermercados S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 7.112.531	$ 0
Carnes Santacruz S.A.S	Santander	Fruver	$ 54.241	$ 0
Carolina Mora Cuellar	Cauca	Comercializador	$ 180.600	$ 0
Carreño Carreño Ana Milena	Bogotá D.C.	Fruver	$ 841.860	$ 0
Carreño Carreño Dairo Fernando	Bogotá D.C.	Fruver	$ 85.420	$ 0
Carreño Carreño Martin	Bogotá D.C.	Fruver	$ 37.875	$ 0
Carreño Carreño Ramiro	Bogotá D.C.	Fruver	$ 275.180	$ 0
Carrillo Morales Leon Guillermo	Valle del Cauca	Comercializador	$ 1.430.215	$ 0
Carrillo Vergara Jose Manuel	Atlántico	Fruver	$ 145.018	$ 0
Carvajal Giraldo Norbey Alexander	Antioquia	Comercializador	$ 499.648	$ 352
Castañeda David	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 479.039	$ 361
Castaño Hoyos Jesus David	Antioquia	Fruver	$ 1.028.249	$ 0
Castaño Perez Brayan Steven	Cauca	Fruver	$ 149.950	$ 650
Castelblanco Torres Rafael Arcangel	Antioquia	Comercializador	$ 0	$ 9.605.266

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Castelblanco Zapata Christian Andres	Antioquia	Comercializador	$ 1.491.596	$ 1.624
Castelblanco Zapata Nicolas Andres	Antioquia	Comercializador	$ 962.370	$ 0
Castilla Picon Julieth	Norte de Santander	Comercializador	$ 12.925	$ 490
Castillo Rincon Maria Alejandra	Santander	Horeca	$ 69.962	$ 0
Castillo Rosas Rudy Liliana	Boyacá	Comercializador	$ 910.023	$ 0
Castro Barbosa Manuel Jose	Meta	Comercializador	$ 68.000	$ 0
Castro De Los Rios Diego Fernando	Nariño	Horeca	$ 21.840	$ 0
Castro Estrada David Andres	Nariño	Horeca	$ 25.840	$ 0
Cely Avila Ruby Stella	Boyacá	Horeca	$ 0	$ 0
Cenaida Diaz Mendoza	Bogotá D.C.	Fruver	$ 237.048	$ 0
Cencosud Colombia S.A.	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 10.798.408	$ 0
Centrofruver Del Llano S.A.S	Casanare	Fruver	$ 1.037.175	$ 0
Cepeda Mueses Eraldo Audelo	Valle del Cauca	Fruver	$ 74.300	$ 0
Ceres Frutas Y Verduras Sas	Santander	Fruver	$ 19.066	$ 10
Cespedes Gutierrez Wilson Almeiro	Bogotá D.C.	Fruver	$ 121.960	$ 43.445
Cf International Trade S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 321.997	$ 156.780
Cg Inversiones Samay Sas	Putumayo	Comercializador	$ 242	$ 0
Chachinoy Burbano Susana Cielo	Nariño	Horeca	$ 16.000	$ 0
Chachinoy Muñoz Jeraldine Fernanda	Nariño	Horeca	$ 3.200	$ 0
Chacon Barreto Nestor Orlando	Boyacá	Horeca	-$ 769	$ 0
Chalet De La Cocha Sas	Nariño	Horeca	$ 9.393	$ 0
Chamorro Guido Amilcar	Valle del Cauca	Fruver	$ 0	$ 25.036
Chamorro Portilla Sas	Nariño	Horeca	$ 3.289.319	$ 4
Chancholandia Sas	Nariño	Horeca	$ 203.480	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Chaparro Angarita Alvaro David	Santander	Comercializador	$ 144.100	$ 0
Chaparro Ardila Luis Eduardo	Santander	Comercializador	$ 287.931	$ 5.256
Chaparro Parra Alvaro	Santander	Comercializador	$ 19.600	$ 0
Charry Olaya Evaristo	Huila	Comercializador	$ 1.410.400	$ 0
Chili Pepper ´S Parrilla Gourmet Sas	Tolima	Horeca	$ 0	$ 0
Chinchilla Casalins Luis Eduardo	Santander	Horeca	$ 1.016	$ 0
Chiquiza Patarroyo Alba Mireya	Bogotá D.C.	Fruver	$ 8.850	$ 650
Ci Operador Logistico Agroindustrial Ola S.A.S	Boyacá	Fruver	$ 5.407.032	$ 0
Cindy Paola Olivera Ochoa	Córdoba	Comercializador	$ 16.220	$ 0
Citricos Del Sol S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 50.000	$ 0
Citrus Fruver S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.371.133	$ 0
Ciudad Bonita Gourmet Sas	Santander	Horeca	$ 124.261	$ 0
Clinica Reina Lucia S.A.S	Santander	Horeca	$ 23.390	$ 0
Clinica San Pablo S.A.	Santander	Horeca	$ 22.931	$ 0
Club Campestre De Bucaramanga S.A.	Santander	Horeca	$ 232.772	$ 0
Cocheros Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 908	$ 179
Cofraco S.A.S.	Bolívar	Horeca	$ 563	$ 0
Colegio Bilingue Chester Palmer Ltda	Santander	Horeca	$ 21.568	$ 200
Collazos Hernandez Gilberto	Huila	Comercializador	$ 12.450	$ 0
Colombiana Agricola De Alimentos S.A.S	Bogotá D.C.	Industria	$ 231.780	$ 8
Colombiana De Comercio S.A.	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 12.014.934	$ 0
Colorado Consuelo De Maria	Valle del Cauca	Horeca	$ 182.955	$ 0
Comer Frucol Castiblanco S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.337.456	$ 45.232
Comercial Hotelera De Ibague S.A.	Tolima	Horeca	$ 14.342	$ 56

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Comercializadora Agricola Olympia S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.571.795	$ 0
Comercializadora Agrosam De Colombia S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 128.830	$ 0
Comercializadora Ardila Y Segura Ltda	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 515.525	$ 0
Comercializadora Boyacense Verde S.A.S	Boyacá	Comercializador	$ 804.717	$ 0
Comercializadora Cmr Barranquilla Sas	Atlántico	Comercializador	$ 897.670	$ 0
Comercializadora De Alimentos Hapemo S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 122.160	$ 0
Comercializadora De Alimentos Solo Frutas Sas	Valle del Cauca	Fruver	$ 5.822.037	$ 0
Comercializadora De Frutas Lecar S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 494.237	$ 393
Comercializadora De Frutas Y Legumbres Barranquilla S.A.S	Atlántico	Fruver	$ 4.527	$ 0
Comercializadora De Frutas Y Legumbres S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.396.167	$ 0
Comercializadora De Frutas Y Verduras Comfruver Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.960.098	$ 41.775
Comercializadora De Frutas Y Verduras Romero Y Romero S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 674.435	$ 0
Comercializadora De Papa El Sabanero S.A.S.	Cundinamarca	Fruver	$ 0	$ 0
Comercializadora De Papa La Montaña Sas	Antioquia	Comercializador	$ 449.850	$ 0
Comercializadora De Papa La Sabana S.A.S	Cundinamarca	Comercializador	$ 2.604.808	$ 0
Comercializadora De Papa R Y R S.A.S	Cundinamarca	Comercializador	$ 5.108.074	$ 0
Comercializadora De Papas S&S S.A.S	Antioquia	Comercializador	-$ 200	$ 200
Comercializadora Di Santino S.A.S	Cundinamarca	Industria	$ 704.380	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Comercializadora Disfruver S.A.S.	Bogotá D.C.	Fruver	$ 2.939.585	$ 24.509
Comercializadora El Imperio De Uraba S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 2.595.071	$ 225
Comercializadora El Pomar S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 13.274.628	$ 0
Comercializadora El Valle De Escol Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.348.716	$ 0
Comercializadora Floralia S.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 7.888.160	$ 0
Comercializadora Fruversion Sas Zomac	Cauca	Fruver	$ 9.505	$ 0
Comercializadora Internacional Del Campo Limitada C. I. Del Campo Ltda	Cundinamarca	Fruver	$ 131.293	$ 0
Comercializadora Internacional Mambo Sas	Bolívar	Comercializador	$ 0	$ 0
Comercializadora J&B T Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.557.092	$ 0
Comercializadora Jas Fritos Sas	Cundinamarca	Industria	$ 1.115.370	$ 0
Comercializadora Jfs Papas S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.934.526	$ 0
Comercializadora Jm Del Cauca Sas	Cauca	Fruver	$ 475.388	$ 0
Comercializadora Jorge Y Carlos Giraldo S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 1.964.415	$ 0
Comercializadora La Bonanza S.A.S.	Risaralda	Fruver	$ 6.408.389	$ 0
Comercializadora La Elite Sas	Bolívar	Comercializador	$ 1.049.148	$ 9.113
Comercializadora La Granja Fruver S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.203.635	$ 637.189
Comercializadora La Posada S.A.S.	Risaralda	Fruver	$ 107.838	$ 0
Comercializadora La Samaria Sas	Magdalena	Fruver	$ 688.313	$ 3.187
Comercializadora Luisa Natalia S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 113.074	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Comercializadora Maria Bonita S.A.S	Valle del Cauca	Comercializador	$ 24.194.299	$ 1.238.691
Comercializadora Martin Olmos Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 44.573	$ 0
Comercializadora Mercados Modernos Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 146.608	$ 0
Comercializadora Mercaldas S.A	Caldas	Fruver	$ 3.316.827	$ 0
Comercializadora Merka Descuentos S.A.S.	Norte de Santander	Horeca	$ 2.092.302	$ 0
Comercializadora Mgg S.A.S	Santander	Comercializador	$ 2.657.765	$ 0
Comercializadora Mi Cosecha S.A.S	Quindio	Comercializador	$ 113.840	$ 0
Comercializadora Mi Huerta Sas	Santander	Fruver	$ 189.286	$ 14.194
Comercializadora Miller S.A.S	Tolima	Comercializador	$ 10.158.566	$ 23.025
Comercializadora Montes De Colombia S.A.S	Norte de Santander	Fruver	$ 2.349.667	$ 0
Comercializadora Nacional De Papas R & G Sas	Cundinamarca	Industria	$ 3.114.037	$ 0
Comercializadora Nacional Sas Ltda	Bogotá D.C.	Industria	-$ 72.812	-$ 7.789.016
Comercializadora Papafres Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 395.568	$ 407
Comercializadora Rema S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.137.225	$ 0
Comercializadora Roximar S.A.S	Magdalena	Comercializador	$ 164.253	$ 0
Comercializadora Serna & Ramirez S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 600.000	$ 0
Comercializadora The Farm S.A.	Cundinamarca	Comercializador	$ 4.150	$ 0
Comercializadora Velandia Zafra Sas	Santander	Comercializador	$ 287.473	$ 0
Comercializadora Y Distribuidora Alejandro Rojas S.A.S.	Caldas	Fruver	$ 364.904	$ 0
Comercializadora Y Pasabocas Fritos Ghb Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 300.580	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Comercializadora Y Pasabocas Fritos Js S.A.S	Bogotá D.C.	Industria	$ 2.438.050	$ 0
Comercializadora Yj Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.241.175	$ 0
Comerfrutas De Colombia S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.725	$ 0
Comestibles A La Lata Wil Lop Ltda	Bogotá D.C.	Industria	$ 3.799.804	$ 0
Comestibles El Tesoro Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 421.600	$ 44.442
Comestibles Ricos Sociedad Anonima Pero Podrá Utilizar También La Abreviatura Legal S A	Bogotá D.C.	Industria	$ 74.844.830	$ 25.098
Comidas Sarper Perez Sas	Antioquia	Horeca	$ 109.949	$ 0
Company Koe S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 1.723.466	$ 0
Compañia Agricola Merkfrutos S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 856.262	$ 103.473
Compañia Comercial E Industrial La Sabana Avesco S.A.S	Cundinamarca	Horeca	$ 4.988.999	$ 0
Compañia De Alimentos Colombianos Calco S.A.	Antioquia	Horeca	$ 26.600	$ 0
Compañia Dsierra Sas	Tolima	Fruver	$ 11.818.067	$ 0
Compañia Internacional De Alimentos Sas	Cauca	Industria	$ 46.870.084	$ 0
Compañia La Sirena Sas	Valle del Cauca	Horeca	$ 16.284	$ 0
Compañia Manufacturera De Pan Comapan S. A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 6.484	$ 0
Confrutales Sas	Tolima	Comercializador	$ 87.391	$ 0
Congelados Agricolas S.A. - Congelagro S.A.	Bogotá D.C.	Industria	$ 298.918.296	$ 0
Congelados Antartico Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 1.997.864	$ 0
Congelados Todolisto Sas	Cundinamarca	Industria	$ 1.861.400	$ 0
Congelados Trust S.A.S	Bogotá D.C.	Industria	$ 357.390	$ 40.810
Congregacion De Dominicas De Santa Catalina De Sena	Boyacá	Horeca	$ 32.309	$ 0
Consorcio ¨Bellavista-Duflo¨	Cundinamarca	Comercializador	$ 181.525	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Consorcio Siempre Adelante	Santander	Fruver	$ 925.786	$ 189.552
Construyamos Colombia	Risaralda	Horeca	$ 3.810.457	$ 493.908
Contreras Y Ayala Limitada	Santander	Horeca	$ 51.468	$ 23.487
Cooperativa Agrícola Amor De Papa	Boyacá	Comercializador	$ 71.250	$ 0
Cooperativa Agropecuaria De Entrerrios	Antioquia	Horeca	$ 219.229	$ 0
Cooperativa Colanta	Antioquia	Horeca	$ 941.767	$ 0
Cooperativa De Distribución E Integración Agroalimentaria Del Oriente	Antioquia	Comercializador	$ 0	$ 0
Cooperativa De Mujeres Ansiosas Del Progreso Organizado	Antioquia	Fruver	$ 2.500	$ 0
Cooperativa De Productores Agropecuarios De Guachucal Amor Al Campo	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Cooperativa Integral Agropecuaria De Colombia	Boyacá	Comercializador	$ 0	$ 0
Cooperativa Integral De Productores Del Municipio De Boyaca-Boyaca Copihuertas	Boyacá	Comercializador	$ 35.550	$ 1.450
Cordoba Zambrano Franco Edgar	Nariño	Industria	$ 37.398	$ 752
Coronado Carlos Armando	Boyacá	Horeca	$ 20.400	$ 0
Corporacion Club Colombia	Nariño	Horeca	$ 126.900	$ 0
Corporacion De Pequeños Productores Y Productores Agropecuarios En Territorio Vivo - Corporacion Tevivo	Santander	Comercializador	$ 17.520	$ 0
Corporacion De Productores De Papa De Nariño	Nariño	Comercializador	$ 0	$ 1.000

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Corporacion Munchy S.A.S.	Risaralda	Industria	$ 352.600	$ 0
Corredor Castaño Maria Alexandra	Boyacá	Fruver	$ 47.950	$ 1.182
Cortes Luz Dary	Bogotá D.C.	Fruver	$ 624.206	$ 1.800
Cosecharte S.A.S.	Santander	Horeca	$ 164.743	$ 0
Coslogo S.A.S.	Santander	Horeca	$ 44.889	$ 0
Cruz Avila Maria Edelmira	Bogotá D.C.	Fruver	$ 45.000	$ 0
Cruz Muñoz Rafael	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 9.132.604	$ 0
Cruz Muñoz Roberto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 11.777.633	$ 34.651
Cuaical Rosas Jorge Ivan	Cauca	Comercializador	$ 541.375	$ 0
Cuaran Cuaran Gentil Bernardo	Nariño	Horeca	$ 24.000	$ 0
Cuatro Milpas S.A.S.	Caldas	Fruver	$ 2.991.044	$ 0
Cubillos Solorzano Sas	Huila	Fruver	$ 535.170	$ 0
Cuellar Gomez Alvaro	Huila	Horeca	$ 288.420	$ 0
Cuyares Rodriguez Manuel Fernando	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.039.900	$ 0
D L K S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 380.000	$ 3.060.966
D1 S A S	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 65.339.019	$ 109.154
Dairo De Jesus Quiroz Arrieta	La Guajira	Comercializador	$ 2.494.750	$ 0
Danaro S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	$ 230.580	$ 1.730
David Lopez Rincon	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 818.500	$ 0
Dayron Atehortua Arcila	Córdoba	Fruver	$ 2.484.229	$ 2.159.013
Daza Caro Tito Alirio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 80.344	$ 0
Daza Galindo Maria Luz Dary	Bogotá D.C.	Fruver	$ 35.145	$ 0
Daza Galindo Oscar Alonso	Bogotá D.C.	Fruver	-$ 160.352	$ 233.238
Daza Guerrero Edilberto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 0	$ 0
De Hoy S.A.S Sociedad De Comercializacion Internacional	Cundinamarca	Comercializador	$ 759.500	$ 0
De La Hacienda Puertas De Granada Sas Sigla De La Hacienda Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.320.813	$ 0
De La Sierra H&A Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 712.828	$ 0
Del Huerto & Mas S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 55.155	$ 1.394

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Delgado Centeno Sergio Enrique	Santander	Comercializador	$ 94.538	$ 0
Delifood & Frozen Group Zona Franca Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.958.247	$ 0
Dely Express C.I. S.A.S.	Bogotá D.C.	Industria	$ 31.500	$ 0
Deposito Chepe Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.674.769	$ 0
Deposito De Papa La Mona Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 408.462	$ 0
Deposito Hortalizas La Bumanguesa Baq Sas	Atlántico	Comercializador	$ 96.772	$ 0
Depósito Jeffers S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.620.010	$ 1.933.080
Diaz Bastidas Marly	Valle del Cauca	Comercializador	$ 4.803.540	$ 0
Diaz Castillo German Felipe	Tolima	Fruver	$ 56.650	$ 0
Diaz Chamorro Miguel Angel	Nariño	Industria	$ 32.000	$ 150
Diaz Diaz Albaro Manuel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.804.340	$ 0
Diaz Diaz Mauricio	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.431.580	$ 0
Diaz Mendoza Arnoldo	Bogotá D.C.	Fruver	$ 54.318	$ 0
Diaz Mendoza Manuel	Bogotá D.C.	Fruver	$ 219.859	$ 0
Diaz Mendoza Robinson	Bogotá D.C.	Fruver	$ 550.280	$ 0
Diaz Moreno Frutas & Verduras S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 229.848	$ 584.784
Diaz Romero Luis Alexander	Cundinamarca	Fruver	$ 4.573.397	$ 0
Díaz Tolosa Hallens	Bogotá D.C.	Fruver	$ 100.247	$ 0
Diego Leon Restrepo Gil	Antioquia	Fruver	$ 952.178	$ 0
Diez Medellin Sas	Antioquia	Horeca	$ 40.238	$ 0
Disfruver J & G Ltda	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 519.428	$ 886.247
Disfruver La Carreta	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.160.187	$ 1.503
Distribuciones La Huerta S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 1.711.295	$ 0
Distribuciones Punto & Fama S.A.S.	Norte de Santander	Fruver	$ 13.664	$ 0
Distribuciones Zupapa Hermanos Syc S.A.S.	Atlántico	Comercializador	$ 0	$ 1.447.765
Distribuidora Carvajal Giraldo S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 8.898.312	$ 11.727

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Distribuidora De Aguacates Y Limones A&M S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 455.390	$ 0
Distribuidora De Frutas Y Verduras Juan Guillermo Molina C. S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 714.450	$ 0
Distribuidora De Legumbres Y Verduras Campero S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 1.871.314	$ 0
Distribuidora De Papa Del Rio S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 3.183.296	$ 41.934
Distribuidora De Verduras Uraba S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 2.346.790	$ 0
Distribuidora Institucional Medigram S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 377.232	$ 0
Distribuidora Jrg S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.550	$ 0
Distribuidora Landazury S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 3.016.087	$ 1.219.277
Distribuidora Lo Mejor Del Campo S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 1.307.555	$ 0
Distribuidora Rapri S.A.S	Tolima	Comercializador	$ 642.360	$ 0
Distribuidora Y Comercializadora Fruvecol S.A.S	Atlántico	Fruver	$ 2.374.320	$ 0
Distrifrutas Jaly S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.396.141	$ 910.040
Distrifruver La Sabana S.A.S.	Magdalena	Comercializador	$ 362.240	$ 0
Distrifruver San Antonio S.A.S	Valle del Cauca	Fruver	$ 596.814	$ 0
Don Villa Snacks S A S En Reorganizacion	Bogotá D.C.	Industria	$ 2.256.570	$ 0
Dora Cecilia Muñoz Pinzon	Caldas	Comercializador	$ 979.630	$ 0
Duarte Acosta Asociados Administradores Y Consultores Hoteleros Ltda	Cundinamarca	Horeca	$ 45.842	$ 132
Duflo Servicios Integrales S.A.S.	Cundinamarca	Horeca	$ 2.463.692	$ 0
Duque Mejia Roberto De Jesus	Antioquia	Comercializador	$ 1.092.840	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Duque Orrego Beatriz Sulay	Valle del Cauca	Industria	$ 112.980	$ 0
Duque Suministros Alimenticios Sas	Tolima	Horeca	$ 190.701	$ 0
Durangar S.A.S. Servicios Integrales	Casanare	Horeca	$ 214.529	$ 0
Ecotrek S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 285	$ 0
Edwin Fabian Olarte Cuesta	Bogotá D.C.	Fruver	$ 893.788	$ 791.769
El Arrozal Y Cia S C A	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.779.852	$ 0
El Bodegon De Cota S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.254.033	$ 0
El Canasto Campestre S.A.S	Risaralda	Horeca	$ 97.677	$ 0
El Galapago Campestre Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 476.693	$ 0
El Gran Fruver Jye S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 18.895	$ 0
El Parche Picnic S.A.S.	Risaralda	Horeca	$ 550	$ 0
El Rancho De Jonas S.A.S	Valle del Cauca	Horeca	$ 1.056.491	$ 669.775
El Surtidor Caviri Y Cia S A S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 0	$ 0
El Trigal De La 97 Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 12.600	$ 2.000
Elaboracion De Productos Alimenticios De Colombia S.A.S.	Santander	Comercializador	$ 718.015	$ 0
Elsa Milena Rodriguez Arias	Cundinamarca	Fruver	$ 357.346	$ 0
Emprender S.A. Sociedad Anonima	Risaralda	Comercializador	$ 1.335.460	$ 0
Empresa Hotelera Y Turistica Del Llano Limitada Hotel Del Llano	Meta	Horeca	$ 29.969	$ 531
Empresa Social Del Estado Hospital Santa Monica	Risaralda	Horeca	$ 0	$ 0
Entrevia X S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 91.921	$ 91.644
Erase Una Vez Luna S.A.S.	Risaralda	Horeca	$ 235	$ 0
Erika Wilmary Pereira Jauregui	Magdalena	Comercializador	$ 567.520	$ 1.572.975

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Espejo Camargo Jose Mario	Boyacá	Fruver	$ 1.295.500	$ 0
Espejo Forero Jose Wilson	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.326.595	$ 28.000
Estrada Solarte Liliana Constanza	Nariño	Horeca	$ 24.510	$ 0
Estrada Tobar Wilson Fernando	Nariño	Comercializador	$ 67.638.031	$ 141.470
Estrategia Verde S.A.S	Antioquia	Fruver	$ 863.636	$ 0
Estrella Rodriguez Esperanza	Valle del Cauca	Industria	$ 756.920	$ 0
Exportaciones Acm Sas	Santander	Comercializador	$ 85.279	$ 4.148
Fajardo Madroñero Omar Giovanni	Nariño	Industria	$ 51.750	$ 0
Falck Services S.A.S Bic	Casanare	Horeca	$ 825	$ 0
Farduss S.A.S.	Huila	Fruver	$ 215.754	$ 0
Federacion Colombiana De Productores De Papa Fedepapa	Bogotá D.C.	Semillerista	$ 90.301.622	$ 14.483
Federacion Red De Productores Del Catatumbo Y Provincia De Ocaña Y Sur Del Cesar	Norte de Santander	Comercializador	$ 82.302	$ 0
Felipe Bravo S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 616.458	$ 0
Field Food S.A.S.	Risaralda	Comercializador	$ 16.846	$ 0
Florez Florez Victor Manuel	Norte de Santander	Comercializador	-$ 796.057	$ 1.161.057
Florian Monsalve Danny Alexander	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 58.650	$ 0
Fondo De Desarrollo De Proyectos De Cundinamarca	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 11.675.668	$ 0
Fondo Nacional Del Fomento De La Papa - Fnfp	Bogotá D.C.	Semillerista	$ 19.639.980	$ 0
Fonseca Torres Nancy	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 7.865	$ 0
Fonseca Avendaño Fernando Mauricio	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.488.457	$ 94.257
Fontecha Arguello Diana Dulfay	Bogotá D.C.	Fruver	$ 127.850	$ 7.150

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Forero Hernandez Aura Cristina	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 296.400	$ 0
Forero Hernandez Erika Bibiana	Cundinamarca	Fruver	$ 0	$ 15.349
Forero Marquez Oscar Ruben	Cundinamarca	Fruver	$ 486.810	$ 0
Forero Rodriguez Edgar Emigdio	Santander	Fruver	$ 80.665	$ 0
Forero Rodriguez Luis Miguel	Santander	Fruver	$ 67.689	$ 0
Foronda Rios Elkin Dario	Valle del Cauca	Fruver	$ 767.301	$ 0
Francisco Fabian Ramirez Duque	Antioquia	Comercializador	$ 242.424	$ 0
Francisco Javier Santacruz Diaz	Nariño	Horeca	$ 14.700	$ 0
Franco Velasco Manuel Horacio	Cundinamarca	Fruver	$ 87.200	$ 800
Fresco Es Lo Nuestro Jal Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 152.600	$ 0
Fresco Siempre Es Lo Nuestro Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 5.412.129	$ 0
Frescopack S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 5.091.259	$ 0
Fresh Papas M&M S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.865.120	$ 35.472
Fresh Produce S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 2.846.629	$ 0
Fresh World S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 347.201	$ 0
Fresneda Alvarez Leonel Camilo	Cundinamarca	Comercializador	$ 195.000	$ 0
Frisby S.A. Bic	Risaralda	Horeca	$ 3.327.830	$ 0
Fritos Jorper Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 158.782	$ 0
Fritos Peralz Sas	Cundinamarca	Industria	$ 375.000	$ 0
Fritos Perst Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 0	$ 1.516
Frubana S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 3.404	$ 0
Frugy S.A.S	Caldas	Fruver	$ 360.480	$ 1.000
Frusander S.A.S.	Santander	Fruver	$ 18.555	$ 0
Frutas Y Verduras Alejandro S.A.S	Valle del Cauca	Fruver	$ 64.063	$ 0
Frutas Y Verduras Arturo García S.A.S.	Atlántico	Comercializador	$ 690.381	$ 4.526
Frutas Y Verduras Del Llano Limitada	Meta	Fruver	$ 113.250	$ 235

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Frutas Y Verduras El Oriente Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 103.080	$ 0
Frutas Y Verduras Técnicas De Colombia S.A.S	Atlántico	Comercializador	$ 801.247	$ 1.347.819
Frutiagro S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.487.733	$ 394.451
Frutiroa S.A.S	Boyacá	Fruver	$ 212.189	$ 0
Frutiver 1a S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 12.351.606	$ 86.439
Frutos El Triunfo S.A.S	Valle del Cauca	Comercializador	$ 34.490	$ 0
Frutos Gran Fruvar Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 65.525	$ 0
Frutysabor S.A.S	Antioquia	Comercializador	-$ 101.890	$ 101.890
Frutyvecol Sas	Cesar	Fruver	$ 366.552	$ 0
Fruver Alveg S.A.S.	Magdalena	Fruver	$ 375.572	$ 0
Fruver Comercializadora S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 111.800	-$ 68.753
Fruver Don Pepe Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 241.630	$ 0
Fruver Granadino S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 162.167	$ 543
Fruver S & G Sas	Antioquia	Fruver	$ 19.200	$ 0
Fruvercampo Del Sol Sas	Nariño	Fruver	$ 482.446	$ 0
Fruvercol S.A.S.	Boyacá	Comercializador	$ 2.651.651	$ 1.089
Fruvext Negocios Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.805.743	$ 0
Fuentes Joya Jonathan Gerardo	Boyacá	Horeca	$ 304.585	$ 201.359
Fundacion Casa Del Peregrino	Valle del Cauca	Horeca	$ 18.990	$ 0
Fundacion Clinica Infantil Club Noel	Valle del Cauca	Horeca	$ 47.139	$ 0
Fundacion Colombia Primero	Nariño	Comercializador	$ 5.034	$ 0
Fundacion Elias Bechara Zainun Para El Desarrollo Social	Córdoba	Horeca	$ 10.454	$ 0
Fundacion Horus Vita	Quindio	Comercializador	$ 11.380	$ 0
Fundacion Imix	Tolima	Fruver	$ 57.810	$ 193
Fundacion Montañas Azules	Santander	Horeca	$ 307.105	$ 0
Fundacion Organizacion Decameron	Bolívar	Horeca	$ 0	$ 161
Futuagro Colombia S.A.S.	Tolima	Comercializador	-$ 281	$ 281

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
G. Grajales Autoservicios S.A.S	Risaralda	Horeca	$ 113.579	$ 0
Galan Borda Diana Liseth	Boyacá	Horeca	$ 25.300	$ 0
Galeano Gonzalez Alexis Damian	Bogotá D.C.	Fruver	$ 88.479	$ 0
Galeano Gonzalez Nelson	Bogotá D.C.	Fruver	$ 0	$ 2.982.330
Gallego Hernandez Rubiel Antonio	Cundinamarca	Fruver	-$ 1.000	$ 1.000
Gallo Hernandez Gary Armando	Cundinamarca	Horeca	$ 28.480	$ 0
Galvis Sanchez Fabio	Tolima	Horeca	$ 1.825.296	$ 329.550
Gamboa Gamboa Luis Ernesto	Santander	Comercializador	$ 47.304.341	$ 0
Garcia Baracaldo Jorge Humberto	Cundinamarca	Horeca	-$ 5.866	$ 15.866
Garcia Garcia Graciela	Quindio	Comercializador	$ 12.366.235	$ 10.804.788
Garreta Guerron Carlos Ariel	Nariño	Horeca	$ 10.000	$ 0
Garzon Velasquez Teodolindo	Cundinamarca	Comercializador	$ 36.000	$ 0
Gastronomía Italiana En Colombia S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 29.229	$ 182
Gate Gourmet Colombia S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 650.136	$ 0
Gema Yaneth Cordoba Ramos	Nariño	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Generacion Colombia S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 43.334	$ 0
Gil Garzon Manuel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 6.108.000	$ 0
Gil Garzon Rosalvina	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 7.315.070	$ 0
Gil Linares Gisella Carolina	Cundinamarca	Fruver	$ 3.860.731	$ 0
Gilbsant Y Cia S. En C.A.	Caldas	Fruver	$ 948.702	$ 0
Gilma Pineda De Ramirez	Cesar	Horeca	$ 13.270	$ 300
Giraldo Giraldo Gildardo De Jesus	Antioquia	Comercializador	$ 599.321	$ 0
Giraldo Lopez Juan Felipe	Caldas	Fruver	$ 189.800	$ 0
Giraldo Pineda Teresita De Jesus	Antioquia	Comercializador	$ 3.579.350	$ 961

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Giraldo Restrepo Robinson	Valle del Cauca	Fruver	-$ 292.151	$ 340.495
Global Operadora Hotelera S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 152.151	$ 0
Goddard Catering Group Bogotá Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.975.970	$ 0
Goddard Catering Group Colombia S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 632.702	$ 0
Gomez Gomez Francisco Alirio	Antioquia	Comercializador	$ 8.064.021	$ 0
Gomez Gutierrez Martha Denis	Huila	Fruver	$ 9.110	$ 0
Gomez Zuluaga Rodolfo Eucario	Antioquia	Fruver	$ 206.264	$ 0
Gonzalez Delgado Fortunato	Bogotá D.C.	Fruver	$ 190.000	$ 0
Gonzalez Gilma	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 391.800	$ 168.200
Gonzalez Herrera Heinner Stid	Bogotá D.C.	Fruver	$ 175.000	$ 0
Gonzalo Rey Barbosa	Cundinamarca	Comercializador	-$ 792.197	$ 792.197
Goyes Toro Guillermo Enrique	Nariño	Industria	$ 76.000	$ 0
Grajales Cardona Ariel	Valle del Cauca	Fruver	$ 78.334	$ 0
Grajales Gallego Jose Leonel	Caldas	Fruver	$ 229.680	$ 0
Grajales Gallon Sandra Liliana	Quindio	Horeca	$ 115.850	$ 104
Grajales S.A.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 10.979	$ 224
Gran Bodegón Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 423.996	$ 0
Gran Camaron Killero Campestre	Tolima	Fruver	$ 5.735	$ 0
Gran Fruvar De Chia S A S	Cundinamarca	Fruver	$ 99.905	$ 0
Gran Fruvar Del Zipa Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 149.965	$ 0
Gran Fruver La Décima Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 513.481	$ 55.371
Granos Y Cereales La Frijolera S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 460.794	$ 0
Grass Velandia Samuel	Santander	Fruver	$ 2.475.687	$ 63.892
Green S A S	Nariño	Horeca	$ 377.465	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Group Mc Colombia Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 8.529.635	$ 2.018.599
Grupo 5 G S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 56.371	$ 0
Grupo Carbón De Palo S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 15.895	$ 0
Grupo Cbc S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.790.603	$ 0
Grupo Coldfood Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 1.077.110	$ 730.453
Grupo Comercial Andes S A S	Cundinamarca	Fruver	$ 1.821.135	$ 0
Grupo Comercial Cruz Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 105.694	$ 56.399
Grupo Comercial Mercados La Sabana Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 611.644	$ 181.837
Grupo Comercial Monsay Cruz Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.378.095	$ 0
Grupo Empresarial Abibe Zomac S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 1.186.151	$ 0
Grupo Empresarial Ahorramas S A S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 235.310	$ 0
Grupo Empresarial Lucio Sas	Norte de Santander	Fruver	$ 206.136	$ 30.956
Grupo Empresarial Rubiano Navarro S.A.S Bic	Caquetá	Comercializador	$ 482.280	$ 0
Grupo F.R.C S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 1.268.449	$ 0
Grupo Fexvad S.A.S.	Santander	Fruver	$ 528.951	$ 0
Grupo Garcia Gomez S.A.S	Risaralda	Fruver	$ 0	$ 0
Grupo Hotelero Mar Y Sol S.A.S.	Bolívar	Horeca	$ 40.285	$ 0
Grupo Lucio Sas	Norte de Santander	Fruver	-$ 21.081	$ 21.081
Grupo Moncante S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 2.314.678	$ 1.109.041
Grupo Oserf Sas	Nariño	Horeca	$ 5.540	$ 0
Grupo Pio Pio Sas	Cauca	Horeca	$ 330.754	$ 0
Grupo Pregio Sas	Valle del Cauca	Industria	$ 1.050.140	$ 419
Grupo Rakhi S.A.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 72.683	$ 0
Grupo Rc Sas	Tolima	Horeca	$ 6.244	$ 4
Guadalquivir Cafe Sas	Nariño	Horeca	$ 33.740	$ 0
Guasca Ordoñez Hector Fabian	Antioquia	Fruver	$ 18.320	$ 0
Guasca Parra Alexander	Bogotá D.C.	Fruver	$ 79.000	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Guatibonza Cely Rafael Hernan	Boyacá	Fruver	$ 466.800	$ 0
Guerra Cordoba Jhoanna	Nariño	Horeca	$ 12.720	$ 0
Guerrero Buesaquillo Mary Luz	Nariño	Horeca	$ 21.220	$ 0
Guerrero Meza Arcesio	Valle del Cauca	Fruver	$ 290.820	$ 0
Guerrero Noguera Luis David	Nariño	Horeca	$ 13.100	$ 0
Guevara Benito Rodrigo	Meta	Comercializador	$ 27.000	$ 0
Guevara Hernandez Nestor Julio	Meta	Comercializador	$ 40.700	$ 3.000
Gutierrez Gonzalez Jose Norberto	Meta	Fruver	$ 73.800	$ 0
Guzman Cano Whendy Yazmin	Tolima	Comercializador	-$ 213.845	$ 213.845
Harrysa Sociedad Por Acciones Simplificada Harrysa S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 279.539	$ 0
Hebron S.A	Valle del Cauca	Horeca	$ 0	$ 0
Héctor Eduardo Ospina Sanchez	Caquetá	Comercializador	$ 400.084	$ 0
Help Inversiones Sas	Atlántico	Comercializador	$ 593.145	$ 3.788
Henao Botero Maria Virginia	Valle del Cauca	Industria	$ 21.573	$ 0
Henao Naranjo Jorge Alonso	Valle del Cauca	Comercializador	$ 131.575	$ 49.941
Hernandez Bonilla Asociados Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 2.682.920	$ 1.080
Hernandez Garay Maritza	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 7.861.210	$ 0
Hernandez Garay Rafael Enrique	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.947.511	$ 0
Hernandez Rodriguez Claudia Consuelo	Cundinamarca	Fruver	$ 266.070	$ 0
Hernandez Rojas Esmeralda	Cundinamarca	Fruver	$ 273.554	$ 0
Hernandez Torres Andres Dario	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 9.133.848	$ 1.076.917
Hernandez Ulloa Gladys	Bogotá D.C.	Fruver	$ 225.806	$ 0
Hernandez Ulloa Miguel	Bogotá D.C.	Fruver	$ 533.712	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Hernández Velandia Benavides Frutas Y Verduras S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 0	$ 0
Herrera Herrera Dora Nelcy	Bogotá D.C.	Fruver	$ 97.654	$ 20.346
Holding De Servicios Las Rosas S.A.S Bic	Cesar	Comercializador	$ 24.648	$ 0
Holding Services Colombia Sas	Valle del Cauca	Horeca	$ 3.477.442	$ 0
Holguin Bonilla Cesar Augusto	Bogotá D.C.	Fruver	$ 349.000	$ 0
Hortifresco Villa Leovi S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 0	$ 0
Hospital Cardiovascular De Cundinamarca S A	Cundinamarca	Horeca	$ 98.575	$ 0
Hospital San Rafael De Pasto	Nariño	Horeca	$ 85.810	$ 0
Hotel Cuellar Pasto Sas	Nariño	Horeca	$ 63.240	$ 0
Hotel Dann Carlton Medellín S.A.	Antioquia	Horeca	$ 15.943	$ 0
Hotel De Turismo Guadalajara S.A.	Valle del Cauca	Horeca	$ 35.683	$ 0
Hotel El Lago Ltda.	Boyacá	Horeca	$ 3.300	$ 0
Hotel Guane Internacional Sas	Santander	Horeca	$ 20.090	$ 0
Hotel Juan Maria Ltda	Valle del Cauca	Horeca	-$ 5.643	$ 6.998
Hotel San Juan S.A.S.	Santander	Horeca	$ 49.615	$ 0
Hotel Soratama S.A.S	Risaralda	Horeca	$ 2.118	$ 0
Hotel T.C. S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	$ 25.034	$ 24
Hotel Turismo Sin Fronteras S.A.S	Norte de Santander	Horeca	$ 16.465	$ 0
Hoteles 127 Avenida Sociedad Por Acciones	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 19.172	$ 0
Hoteles Bogotá Plaza S.A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 7.227	$ 9.291
Hoteles Cacique Internacional S.A.S.	Santander	Horeca	$ 150.370	$ 1.414
Hoteles Casa Blanca S.A.S	Norte de Santander	Horeca	$ 68.632	$ 0
Hoteles Charleston S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 149.359	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Hoteles De Cordoba Sociedad Por Acciones Simplificada	Córdoba	Horeca	$ 1.298.382	$ 0
Hoteles De Girardot S.A.S	Cundinamarca	Horeca	$ 15.900	$ 0
Hoteles De Upar S.A.S.	Cesar	Horeca	$ 36.513	$ 0
Hoteles Decameron Colombia S.A.S. Sigla Hodecol S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 305.967	$ 0
Hoteles Dorado Plaza Colombia S.A.S	Bolívar	Horeca	$ 0	$ 0
Hoteles Estelar S.A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.137.745	$ 0
Hoteles Royal S.A.	Bogotá D.C.	Horeca	-$ 43.049	$ 93.251
Hoteles San Silvestre S.A.S.	Santander	Horeca	$ 7.152	$ 13
Hoyos Castaño Bárbara	Boyacá	Comercializador	$ 1.465.160	$ 0
Huerfano Cardozo Constantino	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 112.000	$ 0
Hugo Ernesto Castiblanco Arguello	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.989.866	$ 53.368
Husien Ibrahim Iyad	Nariño	Horeca	$ 5.250	$ 0
Hvb Frutas Y Verduras S.A.S	Santander	Fruver	$ 192.388	$ 0
I R C C S.A.S Industria De Restaurantes Casuales S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 64.580	$ 0
Incodepf S.A.S	Cundinamarca	Industria	$ 729.248	$ 296.752
Industria Afys Sas	Cundinamarca	Industria	$ 275.550	$ 0
Industrial De Alimentos Florez Y Cia S.A.S	Antioquia	Fruver	$ 0	$ 0
Industrial Hotelera Y Alimentos S.A.S. Dialimentos S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.413.154	$ 0
Industrias Alimenticias Mister Tru S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 129.875	$ 169
Inmaculada Guadalupe Y Amigos S A S	Cundinamarca	Horeca	$ 1.265.877	$ 0
Instifruver T.F. S.A.S	Risaralda	Comercializador	$ 621.648	$ 165.164
Interfood Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.121.280	$ 2.614
Intermedia Interaves S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 417.161	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Intervacaciones Guadaira Resort Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 23.429	$ 0
Invercomer Del Caribe S.A.S.	Bolívar	Grandes Superficies	$ 12.785.807	$ 0
Inverpasto Rd Sas	Nariño	Horeca	$ 4.300	$ 0
Inversiones 1ya Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 6.873.206	$ 3.134.145
Inversiones 3lin Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 58.222	$ 0
Inversiones Ab Sociedad Por Acciones Simplificada	Valle del Cauca	Horeca	$ 32.003	$ 0
Inversiones Agroindustriales Pardo S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.847.700	$ 0
Inversiones Ajk Sas	Meta	Fruver	$ 0	$ 0
Inversiones Almart S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 3.400	$ 0
Inversiones Alvasam S.A.S	Antioquia	Horeca	$ 84.909	$ 0
Inversiones Ancris S.A.S.	Atlántico	Fruver	$ 29.600	$ 0
Inversiones Aponte L&A Sas	Boyacá	Fruver	$ 67.550	$ 0
Inversiones Auto Servicio Todo En Uno Cucuta Sas	Norte de Santander	Comercializador	$ 737.210	$ 0
Inversiones Beltran Fierro S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 196	$ 0
Inversiones Cano Perez S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 858.258	$ 0
Inversiones Chacon Camargo S.A.S	Boyacá	Horeca	$ 76.139	$ 0
Inversiones Colombo Americanas S.A.S.	Bolívar	Comercializador	$ 27.700	$ 0
Inversiones Comerciales El Bodegon Zomac S.A.S	Caldas	Comercializador	-$ 341	$ 341
Inversiones Coocentral S.A.S	Huila	Comercializador	$ 435	$ 0
Inversiones Dinastia H.R S.A.S.	Córdoba	Comercializador	$ 29.329	$ 0
Inversiones E&H Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 1.008.050	$ 0
Inversiones El Cabrestero Gomez Echeverry Sas	Meta	Horeca	$ 11.350	$ 0
Inversiones El Gran Dorado Sas	Boyacá	Horeca	$ 2.800	$ 950

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Inversiones El Mercadeo S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 208.301	$ 0
Inversiones Euro S. A.	Antioquia	Fruver	$ 5.961.321	$ 0
Inversiones Frutiverduras Camacho M.C. S.A.S.	Bogotá D.C.	Fruver	$ 12.115	$ 0
Inversiones Frutiverduras De Funza S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 55.900	$ 0
Inversiones Frutiverduras Del Norte S.A.S.	Bogotá D.C.	Fruver	$ 117.200	$ 0
Inversiones Gastronomicas Jasnabi Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 10.794	$ 0
Inversiones Gfl S.A.	Caldas	Horeca	$ 0	$ 0
Inversiones Gongora & Murillo Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 626.087	$ 0
Inversiones H & R S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 7.598	$ 0
Inversiones Hoteleras Rosales Sociedad Anonima	Bogotá D.C.	Horeca	$ 338	$ 0
Inversiones J & K Plus S.A.S.	Norte de Santander	Fruver	$ 153.950	$ 0
Inversiones J. V. S. A. S.	Bogotá D.C.	Fruver	$ 477.851	$ 434.785
Inversiones Jaifresh S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 832.232	$ 0
Inversiones Jinca S.A.S	Antioquia	Fruver	$ 2.066.740	$ 178.683
Inversiones Latorre Jaramillo S.A.S	Quindio	Fruver	$ 1.148.506	$ 0
Inversiones Libra S A	Bogotá D.C.	Horeca	$ 427.130	$ 19.283
Inversiones Logros S.A	Antioquia	Comercializador	$ 206.750	$ 0
Inversiones Martinez Frutimax Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.379.637	$ 7.035
Inversiones Merca Express Sociedad Por Acciones Simplificada	Bogotá D.C.	Fruver	$ 683.738	$ 0
Inversiones Merca Z S.A.	Nariño	Fruver	$ 3.109.440	$ 806
Inversiones Mil Variedades S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 1.197.600	$ 0
Inversiones Montesol Llc S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 90.945	$ 0
Inversiones Oquendo G. S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 525.750	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Inversiones Otero Gomez S.A.S.	Santander	Horeca	-$ 173	$ 173
Inversiones Piranguata Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 194.500	$ 0
Inversiones Plazas Wilches Sas	Bogotá D.C.	Fruver	-$ 41.617	$ 41.617
Inversiones Prb Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 153.495	$ 0
Inversiones Puerto Madero Parrilla Argentina S.A.S	Tolima	Horeca	$ 6.200	-$ 2.400
Inversiones Quintero Gomez S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 12.492.777	$ 0
Inversiones R & M Asociados Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 243.270	$ 2.280
Inversiones Rios Hoyos S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 988.060	$ 0
Inversiones Roca S.A.S.	Nariño	Horeca	$ 65.300	$ 0
Inversiones Sabucu S.A.S.	Norte de Santander	Horeca	$ 485.008	$ 0
Inversiones Sandoval Hernandez Sociedad Por Acciones Simplificada	Bolívar	Horeca	$ 123.950	$ 0
Inversiones Sepulveda Jaramillo Sas	Antioquia	Fruver	-$ 755.939	$ 755.939
Inversiones Sochagota S.A.S	Boyacá	Horeca	$ 25.548	$ 0
Inversiones Supervaquita La 33 S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 20.721.242	$ 0
Inversiones Tativan S.A.S.	Cesar	Horeca	$ 0	$ 0
Inversiones Tibana Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 104.929	$ 14.993
Inversiones Tierra Al Natural Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 107.609	$ 2.098
Inversiones Turisticas Cardenas S.A.S.	Cundinamarca	Horeca	$ 27.420	$ 0
Inversiones Turisticas Del Caribe Ltda Y Cia S.C.A.	Bolívar	Horeca	$ 297.415	$ 0
Inversiones V&R S.A.S	Meta	Fruver	$ 292.000	$ 0
Inversiones Valcaz S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	$ 324.590	$ 31.408
Inversiones Vallejuelo S.A.S	Antioquia	Fruver	$ 285.240	$ 160
Inversiones Vaquita Express S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 8.495.505	$ 342

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Inversiones Vargas Otelo S.A.S.	Cundinamarca	Fruver	$ 505.455	$ 15.245
Inversiones Vive Agro S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 909.488	$ 0
Inversiones Vss Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 21.425	$ 1.615
Inversiones Yassin Agudelo S.A.S.	Santander	Horeca	$ 0	$ 79.395
Inversiones Zalinas Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 94.330	$ 471
Inversora Hotelera Colombiana S.A.	Santander	Horeca	$ 35.209	$ 0
Irotama S.A.S	Magdalena	Horeca	$ 258.216	$ 2.067
Ixcel S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 67.532	$ 15.545
Jaider Luis Agamez Viloria	Córdoba	Comercializador	$ 2.514.817	$ 1.461.646
Jaiverde Proveedora De Legumbres Y Frutas S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.066.041	$ 0
Jarri´S S.A.S.	Santander	Horeca	$ 682.662	$ 0
Javier Pinzon Albarracin	Meta	Comercializador	$ 199.675	$ 0
Jelm Inversiones S.A.S.	Cundinamarca	Horeca	$ 1.216.411	$ 0
Jenagro 65 Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 310.246	$ 0
Jeronimo Martins Colombia S.A.S.	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 31.324.076	$ 0
Jfriascos Operadores Hoteleros Sas	Norte de Santander	Horeca	$ 19.336	$ 0
Jimenez Gil Lida Patricia	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 8.298.585	$ 0
Jk Prada S.A.S.	Norte de Santander	Comercializador	$ 3.870	$ 0
Jm Del Norte S.A.S	Norte de Santander	Horeca	$ 3.003.779	$ 5.082
Jojoa Estrada Fidencio Raul	Nariño	Comercializador	-$ 6.300	$ 6.300
Jose Albeiro Caro Plazas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 0	$ 0
Jose David Moreno Ortega	Valle del Cauca	Comercializador	$ 762.635	$ 0
Jose Maria S A S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 2.156.955	$ 0
Julio Cesar Restrepo Y Cia S.A.	Cauca	Fruver	$ 291.565	$ 6.165
Junical Medical Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 49.445	$ 0
Jurado Cordoba Magdalena Marlene	Nariño	Horeca	$ 253.360	$ 0
K Ramirez Sas	Valle del Cauca	Comercializador	$ 126.174	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Karen Daniela Rincon Colmenares	Atlántico	Fruver	$ 242.209	$ 13.843
Karmen Foods S.A.S.	Cundinamarca	Horeca	$ 0	$ 0
Keyla Estefania Alvarez Torrado	Atlántico	Comercializador	$ 36.390	$ 0
L&C S.A.S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 965.969	$ 0
La Canasta Centro Sas	Nariño	Horeca	$ 39.680	$ 0
La Canasta Champagnat Sas	Nariño	Horeca	$ 57.300	$ 0
La Canasta El Vergel Sas	Nariño	Horeca	$ 32.090	$ 0
La Casa De Los Tenderos S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 267.393	$ 0
La Cigarra Sas	Nariño	Industria	$ 112.015	$ 0
La Corporacion Colombiana De Investigacion Agropecuaria - Agrosavia	Cundinamarca	Semillerista	$ 2.600	$ 0
La Cosecha Parrillada Gourmet Colombiano Sas	Cauca	Horeca	$ 452.518	$ 0
La Cucharita S.A.S	Valle del Cauca	Horeca	$ 280.190	$ 0
La Divina Comedia S.A.S.	Cundinamarca	Horeca	$ 5.906	$ 0
La Economia Comercial S A S	Risaralda	Fruver	$ 1.015.525	$ 0
La Gran Placita Boyacense Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 170.698	$ 0
La Gran Plaza De Mercado Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 74.405	$ 0
La Huerta De Chirivi S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 325.050	$ 0
La Huerta De Oriente S . A. S.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 5.664	$ 0
La Integridad S. A.S	Risaralda	Fruver	$ 535.122	$ 22.964
La Lucerna S.A.S.	Risaralda	Horeca	$ 57.976	$ 328
La Mejor Cosecha Distrifruver S.A.S	Bolívar	Comercializador	$ 75.088	$ 0
La Merced Supermercado S.A.S.	Norte de Santander	Fruver	$ 949.519	$ 0
La Placita Campesina De Tunja H.S.C. Sas	Boyacá	Fruver	$ 1.152.700	$ 0
La Placita Campesina V&J Sas	Boyacá	Comercializador	$ 954.100	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
La Placita J&A S.A.S	Boyacá	Comercializador	$ 296.640	$ 0
La Plaza Campesina De Cartago S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 5.116.419	$ 0
La Puerta Del Sol S.A.S.	Santander	Horeca	$ 7.954	$ 0
La Receta De La Felicidad S.A.S.	Quindio	Horeca	$ 24.726	$ 0
La Receta Y Cia S.A.S	Antioquia	Horeca	$ 1.243	$ 0
La Sabanera S.A.S	Meta	Comercializador	$ 658.969	$ 181
La Salchipaperia D.C. Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 210.550	$ 0
La Siembra Wm S.A.S.	Quindio	Comercializador	$ 2.559.290	$ 0
Lab Group Colombia Hotels S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 0	$ 1.830
Lara Peña Lady Esperanza	Cundinamarca	Comercializador	$ 166.155	$ 133.845
Latin Chan Chan Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 45.250	$ 0
Laureles S.A.S	Quindio	Fruver	$ 288.833	$ 0
Lavadora Y Comercializadora R Y L Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.262.619	$ 112.857
Legumbres El Alto S A S	Antioquia	Fruver	$ 1.294.070	$ 0
Legumbres Heriberto Montes Bedoya S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 5.244.396	$ 0
Legumbres La Abundancia Nf S.A.S	Sucre	Comercializador	$ 398.440	$ 0
Legumbres Los Ramones S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 326.200	$ 0
Legumbres Zz S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 1.565.205	$ 0
Leon Garcia Orfidio	Cundinamarca	Industria	$ 0	$ 8.366
Leonel Cifuentes Perez	Huila	Fruver	$ 149.400	$ 28
Lerner Klein Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 63.014	$ 0
Lhm Express S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 3.227.899	$ 1.753
Libia Del Socorro Vergara Jaraba	Atlántico	Horeca	$ 11.640	$ 0
Libia Vergara Frutas Y Verduras S.A.S	Atlántico	Comercializador	$ 1.155.730	$ 0
Lilia Miryam Zumaeta Iyuma	Nariño	Horeca	$ 99.000	$ 2.601
Lisa Maria Rodriguez Bravo	Cauca	Comercializador	$ 288.750	$ 0
Listo Y Fresco S.A.S.	Valle del Cauca	Industria	$ 6.171.290	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Lizcano Maldonado Alexander	Norte de Santander	Comercializador	$ 66.000	$ 0
Llano Gomez Rogelio	Valle del Cauca	Fruver	$ 27.300	$ 0
Loaiza Henao Sandra Milena	Caldas	Fruver	$ 42.085	$ 0
Loaiza Sas	Caldas	Fruver	$ 50.800	$ 0
Logística Institucional Colombiana S.A.S	Santander	Horeca	$ 413.338	$ 0
Lombana Moreno Luz Dary	Bogotá D.C.	Fruver	$ 123.350	$ 0
Londoño De Muñoz Alba Miriam	Antioquia	Fruver	$ 88.262	$ 0
Lopez Forigua Martha	Cundinamarca	Comercializador	$ 18.000	$ 0
Lopez Hernandez Juan Carlos	Boyacá	Fruver	$ 787.650	$ 0
Lopez Hernandez Ruben Daniel	Boyacá	Fruver	$ 445.846	$ 0
Lopez Hernandez Yeny Alejandra	Boyacá	Fruver	$ 298.932	$ 0
Los Amigos Del 221 S.A.S.	Cundinamarca	Horeca	$ 18.594	$ 0
Los Viñedos De Getsemani S. A.	Valle del Cauca	Horeca	$ 34.884	$ 0
Lozada Rueda Jonathan Alexander	Santander	Fruver	$ 157.837	$ 0
Lufaed S.A.S.	Santander	Horeca	$ 190.800	$ 0
Luis Albeiro Jimenez Giraldo	Bolívar	Comercializador	$ 825.000	$ 0
Luis Eduardo Castillo Perez	Cundinamarca	Horeca	$ 32.883	$ 0
Luis Fernando Gomez Cardona	Antioquia	Comercializador	$ 2.529.617	$ 1.286.677
Luz Herminda Caro Arias	Bogotá D.C.	Fruver	$ 81.650	$ 0
Madrid Hermanos S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 0	$ 0
Mafer Ya S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 59.029	$ 5.971
Maichel E Hijos & Cia S En C	Bogotá D.C.	Horeca	$ 2.510	$ 0
Makro Supermayorista S.A.S	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 4.508.447	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Malagon Molina Blanca Cecilia	Boyacá	Comercializador	$ 748.575	$ 0
Maldonado Gonzalez Luis Alberto	Santander	Comercializador	$ 16.916.078	$ 13.955.957
Mana Alarcon Martha Cecilia	Meta	Horeca	$ 29.587	$ 106
Maquilamos Snacks S.A.S	Antioquia	Industria	$ 4.843.900	$ 0
Maquite S.A.	Valle del Cauca	Horeca	$ 23.010	$ 9.110
Maria Ruth Cristancho Lopez	Bogotá D.C.	Fruver	$ 57.000	$ 0
Mariño Ortiz Cesar Javier	Casanare	Comercializador	$ 510	$ 0
Martin Rodriguez Anni Yeraldin	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.485.284	$ 0
Martinez Arteaga Johana Melissa	Nariño	Horeca	$ 126.803	$ 0
Martinez Henry	Valle del Cauca	Fruver	$ 223.550	$ 1.040
Martinez Holding Sas	Nariño	Horeca	$ 140.440	$ 0
Martinez Reyes Luis Alfredo	Boyacá	Industria	$ 68.000	$ 0
Marulanda Piedrahita Fernando Antonio	Antioquia	Comercializador	$ 30.720	$ 0
Matallana Fajardo Deisy Rocio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 44.983	$ 0
Matuna Inversiones S.A.S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 113.584	$ 0
Maxifruver Alta Suiza Rojas Pardo S.A.S.	Caldas	Fruver	$ 206.390	$ 4.181
Maxifruver Del Campo Manizales S.A.S.	Caldas	Fruver	$ 58.147	$ 0
Maxifruver Getsemani S.A.S.	Tolima	Fruver	$ 9.297	$ 0
Maxilavadora Mayorista S.A.S.	Santander	Comercializador	$ 74.184	$ 695
Medina Balaguera Daniel Orlando	Cundinamarca	Fruver	$ 10.637	$ 0
Medina Medina Eddie Maritza	Cundinamarca	Fruver	$ 171.000	$ 0
Mega Fruver El Super Regalon S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 993.570	$ 206.430
Megafruver Don Regalon S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 67.997	$ 4.752

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Melo Murillo Diana Maria	Tolima	Horeca	$ 32.450	$ 2.000
Melo Murillo Martha Liliana	Tolima	Horeca	$ 835.311	$ 0
Melo Oviedo Orlando	Tolima	Horeca	$ 147.847	$ 0
Mendez Giron Miguel Fernando	Tolima	Comercializador	$ 1.045.465	$ 0
Mendez Rojas Luz Stella	Cundinamarca	Fruver	$ 95.309	$ 6.000
Mendieta Rodriguez Segundo Jorge	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 135.400	$ 0
Mendoza Mendoza Luis Ernesto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.355.000	$ 0
Mendoza Ordoñez Juan De Dios	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 900.000	$ 0
Meneses Restrepo Claudia Patricia	Valle del Cauca	Comercializador	$ 1.608.987	$ 0
Mercacentro S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 2.617.772	$ 2.065
Mercado Copacabana S. A. S	Antioquia	Fruver	$ 38.610	$ 0
Mercado Zapatoca S A	Bogotá D.C.	Fruver	$ 16.180.795	$ 0
Mercados Blanco Torres S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 0	$ 3.824
Mercados Bm Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 9.084.571	$ 18.492
Mercados Campofresh S.A.S.	Cundinamarca	Fruver	$ 445.971	$ 0
Mercados Cash Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 86.000	$ 0
Mercados Diana Cajica Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 143.852	$ 838
Mercados Don Noe Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 2.739.240	$ 0
Mercados Familiares Ltda Mercafam Ltda	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.572.723	$ 0
Mercados Y Carnes O.R. S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 4.990.065	$ 45.352
Mercalocura S.A.S	Risaralda	Fruver	$ 805.292	$ 0
Mercamio S. A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 14.956.528	$ 0
Mercapava S.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 1.164.672	$ 0
Merchan Vera Victor Julio	Norte de Santander	Comercializador	$ 52.650	$ 350
Merkafacil S.A.S	Antioquia	Fruver	$ 156.071	$ 3.288
Merk-Duracion S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 65.372	$ 0
Merkmios S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 2.000.326	$ 0
Mes Group Sas	Valle del Cauca	Horeca	$ 125	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Mesa Jaramillo Group S.A.S.	Risaralda	Comercializador	$ 9.940	$ 0
Mg Productora Sas	Valle del Cauca	Fruver	$ 27.246	$ 3
Mi Cultivo Group Sas	Boyacá	Comercializador	$ 0	$ 0
Mi Placita Campesina La Sexta S.A.S	Cauca	Fruver	$ 726.630	$ 4.819
Mi Placita Campesina N°1 S.A.S.	Cauca	Fruver	$ 45.200	$ 50.123
Migan Capital S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 12.985.379	$ 1.808.589
Minutricion Sas	Boyacá	Horeca	$ 71.327	$ 19
Mis Cultivos S.A.S.	Magdalena	Comercializador	$ 223.810	$ 0
Misnaza Misnaza Anyela Claudia	Valle del Cauca	Fruver	$ 74.800	$ 0
Mondongos Colombia S.A.S	Antioquia	Horeca	$ 932.685	$ 0
Mondragon Londoño Catalina De La Santisima Trinidad	Antioquia	Fruver	$ 114.400	$ 0
Montañez Romero Jose Clemente	Norte de Santander	Horeca	$ 19.055	$ 0
Montaño Cubillos Gerardo Ignacio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 28.230	$ 0
Montaño Suta Jaime Alonso	Cundinamarca	Fruver	$ 63.880	$ 0
Montecito Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 600	$ 0
Montenegro Guzman Nestor Fabian	Cauca	Industria	$ 98.300	$ 0
Montero Buitrago Etdna Cristina	Nariño	Horeca	$ 41.250	$ 1.000
Montes Lopez Marco Tulio	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 0	$ 0
Mora Acosta Manuel Arturo	Valle del Cauca	Comercializador	$ 2.450.800	$ 0
Mora Contreras Ana Rosa	Bogotá D.C.	Horeca	$ 68.146	$ 0
Mora Jose Alvaro	Nariño	Horeca	$ 26.600	$ 0
Morales Moises	Tolima	Horeca	$ 34.670	$ 0
Morales Vasquez Juan Gabriel	Bogotá D.C.	Fruver	$ 78.000	$ 0
Moran Botina Daniel Felipe	Nariño	Horeca	$ 9.330	$ 0
Mordisco S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	$ 27.120	$ 45

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Morefrut S A S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.119.440	-$ 1.750
Moreno Parra Ricardo	Boyacá	Comercializador	$ 1.312.619	$ 0
Moreno Zapata Jose Luis	Valle del Cauca	Fruver	$ 761.607	$ 0
Mr. Gallus S.A.S.	Santander	Horeca	$ 84.900	$ 0
Multiservicios Empresariales & Compañia Premier Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 16.713.000	$ 0
Mundo Harinas S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 192.730	$ 2.371
Mundos Ribs Carnes Y Vinos S.A.	Antioquia	Horeca	$ 69.110	$ 0
Muñoz Ardila Camilo Jose	Santander	Comercializador	$ 15.695.312	$ 7.959.889
Muñoz Ardila Julie Andrea	Santander	Comercializador	$ 1.477.710	$ 0
Muñoz Arias Jaime	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 76	$ 0
Muñoz Cortez Wilder Andres	Huila	Comercializador	$ 498.180	$ 0
Muñoz Muñoz Yeison Jair	Caquetá	Fruver	$ 167.275	$ 0
Muñoz Trujillo Luz Helena	Caldas	Comercializador	$ 1.442.061	$ 0
My Tadami S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.753.632	$ 5.045
Naranjo & S Sas	Valle del Cauca	Fruver	$ 876.988	$ 257
Narvaez C Sas	Nariño	Horeca	$ 116.000	$ 0
Narvaez Cundar Diana Alexandra	Nariño	Horeca	$ 5.400	$ 0
Nativa Produce S A S	Cundinamarca	Comercializador	-$ 1.396.202	$ 1.396.202
Natri Limitada	Meta	Horeca	$ 18.023	$ 0
Naturaleza Nativa S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 754.430	$ 0
Navarrete Eraso Alvaro	Nariño	Horeca	$ 8.180	$ 0
Navarro Guependo Sheyla Jiniva	Cundinamarca	Fruver	$ 18.150	$ 0
Neira Rodriguez Humberto	Bogotá D.C.	Fruver	$ 122.950	$ 0
Neptali Duque Gomez	Sucre	Comercializador	$ 0	$ 0
Newrest Services Colombia S.A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 502.733	$ 0
Nicolas Florez Lopez	Caldas	Fruver	$ 7.200	$ 0
Niño Blanco Raul Enrique	Santander	Fruver	$ 23.640	$ 0
Nir Am S.A.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 171	$ 0
Noguera Bravo Luz Dary	Nariño	Fruver	$ 75.262	$ 0
Norbey Betancur Foronda	Sucre	Comercializador	$ 0	$ 0
Np S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 4.000	$ 0
Núñez Bello Oscar Felipe	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 173.700	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Ocampo Perez William	Antioquia	Comercializador	$ 444.700	$ 0
Ocati S A	Cundinamarca	Comercializador	$ 1.484	$ 0
Olarte Diaz Edith Johana	Bogotá D.C.	Fruver	$ 256.856	$ 0
Olarte Ramos Victor Manuel	Valle del Cauca	Fruver	$ 4.903	$ 0
Olaya Ramos Laureano	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 158.300	$ 0
Olga Lucero Pinzon Romero	Bogotá D.C.	Fruver	$ 511.381	$ 418.691
Olivares Velandia Graciela	Boyacá	Comercializador	$ 337.060	$ 200.103
Oliveros Rodriguez Jorge Alberto	Santander	Comercializador	$ 83.530	$ 230
Olmos Sierra Jose Encarnacion	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 504.360	$ 7.000
Olmos Sierra Martin	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.671.795	$ 0
Omar Enrique Caro Vargas	Cundinamarca	Comercializador	$ 61.700	$ 0
Only Papas S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.322.337	$ 27.998
Operadora Hotelera De La Sabana S.A.S	Cundinamarca	Horeca	$ 48.262	$ 9
Oquendo Valderrama Gabriel Jaime	Antioquia	Fruver	$ 0	$ 0
Orden De Carmelitas Descalzos	Boyacá	Horeca	$ 108.122	$ 0
Ordoñez Castillo Luz Marilin	Nariño	Comercializador	$ 93.350	$ 0
Organizacion Campos De Cajica S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 898.736	$ 0
Organizacion Daza Hernandez S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 186.600	$ 400
Organización Hercada S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 455.733	$ 0
Organizacion Hotelera Arcos Y Cia. S.A.S.	Norte de Santander	Horeca	$ 7.914	$ 0
Organizacion La Felicidad S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 77.350	$ 0
Organización Labranza Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 243.548	-$ 40.832
Organizacion Selecto S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 525.090	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Organización Tocancipa Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 0	$ 0
Orozco Gomez Walter Antonio	Antioquia	Comercializador	$ 1.367.148	$ 0
Ortegon Ardila Gloria Esperanza	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 685.300	$ 0
Ortiz Pulido Marco Alberto	Bogotá D.C.	Horeca	$ 99.740	$ 0
Ortiz Sierra William Armando	Norte de Santander	Comercializador	$ 3.919.000	$ 0
Oyl Inversiones S.A.S	Boyacá	Industria	$ 15.121.588	$ 0
P&C Estrategias S.A.S.	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 12.977	$ 0
P&C Inversiones S.A.S	Cundinamarca	Fruver	$ 35.000	$ 0
Pabon Herrera Luis Humberto	Bogotá D.C.	Fruver	$ 107.890	$ 0
Paez Caro Jose Antonio	Cundinamarca	Fruver	$ 68.000	$ 0
Paga S.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 534.858	$ 0
Pan Pa Ya Ltda	Bogotá D.C.	Horeca	$ 360.853	$ 0
Pantoja Malpud Luis Miguel	Valle del Cauca	Fruver	$ 3.396.100	$ 2.318.071
Papas Nacional Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 640.000	$ 0
Pardo Roa Nohemy	Huila	Fruver	$ 9.529.867	$ 6.711.611
Pardo Yuly Andrea	Huila	Comercializador	$ 53.250	$ 0
Parra Galindo Jonathan Steven	Cundinamarca	Fruver	$ 96.721	$ 0
Parra Isaza Grupo Inversionista S.A.S.	Boyacá	Fruver	$ 121.166	$ 0
Parra Pinto Pedro	Valle del Cauca	Comercializador	$ 1.412.000	$ 0
Pasabocas Krumerchips Sas	Cundinamarca	Industria	$ 2.369.465	$ 0
Patiño Alvarez Ernesto De Jesus	Antioquia	Fruver	$ 1.311.442	$ 0
Patiño Alvarez Humberto	Antioquia	Fruver	$ 86.818	$ 0
Patiño Narvaez Edna Marisol	Nariño	Comercializador	-$ 108	$ 108
Pavillion Hotels Group S.A.S.	Bolívar	Horeca	$ 25.591	$ 0
Pedraza Ayala Jairo Miguel	Santander	Comercializador	$ 69.975	$ 0
Pelaez Garzon Ubaldino	Bogotá D.C.	Fruver	$ 133.300	$ 419
Peña Reina Lizeth Natalia	Cundinamarca	Fruver	$ 44.167	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Peñaloza Martinez Maria Lucy	Boyacá	Horeca	$ 26.350	$ 0
Pepsico Alimentos Antioquia Ltda	Bogotá D.C.	Industria	$ 43.623.111	$ 24.867
Pepsico Alimentos Colombia Ltda	Bogotá D.C.	Industria	$ 451.608.325	$ 7.905.194
Perez Araque Lina Yulieth	Boyacá	Comercializador	$ 4.150	$ 456
Perez Bello Javier	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 21.900	$ 0
Perez Bello Temistocles	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 0	$ 1.267.794
Perspectivas S.A.S.	Santander	Horeca	-$ 47.816	$ 47.816
Petrocasinos S.A	Santander	Horeca	$ 1.110.872	$ 0
Pineda Parra Rafael Ivan	Boyacá	Comercializador	$ 120.000	$ 0
Pinzon Lopez Angie Julieth	Bogotá D.C.	Fruver	$ 100.939	$ 0
Pinzón Mogollón Olga Omaira	Boyacá	Industria	$ 46.500	$ 0
Pisso Fernandez Jose Rafael	Cauca	Comercializador	$ 63.500	$ 11.000
Pita Ayala Juan David	Bogotá D.C.	Fruver	$ 56.625	$ 0
Placita Campesina Frutas Y Verduras Sas	Cauca	Fruver	$ 1.786.727	$ 0
Placita Gourmet Sas	Cauca	Fruver	$ 351.550	$ 0
Placita Nariñense Bello Horizonte N°1 Sas	Cauca	Fruver	$ 412.470	$ 0
Placita Nariñense Las Garzas N°1 S.A.S	Cauca	Fruver	$ 745.150	$ 376
Plan B Investments S.A.S	Atlántico	Comercializador	$ 3.431.777	$ 0
Platanillos Crocantes De Plátano S.A.S.	Quindio	Comercializador	$ 1.110	$ 0
Plazas Coronado Blanca Yanit	Bogotá D.C.	Fruver	$ 78.964	$ 0
Plazas Wilches Luis Carlos	Bogotá D.C.	Fruver	$ 47.695	$ 0
Poblado Hoteles S.A	Antioquia	Horeca	$ 0	$ 0
Pollos Al Dia S A S	Nariño	Horeca	$ 290.580	$ 0
Portilla Castillo Maria Doris	Nariño	Horeca	$ 18.800	$ 0
Portilla Eraso Jimmy Andres	Valle del Cauca	Fruver	$ 918.542	$ 568.084
Portillo Rodriguez Leidy Angela	Nariño	Industria	$ 255.056	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Ppc S. A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 650.622	$ 0
Pquin Group Sas	Cundinamarca	Fruver	-$ 378.736	$ 378.736
Practifruit S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 29.666	$ 0
Pricesmart Colombia S.A.S.	Bogotá D.C.	Grandes Superficies	$ 0	$ 0
Priscol S. A. S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 26.042	$ 0
Proalimentos Liber S.A.S En Reorganizacion	Bogotá D.C.	Horeca	$ 16.077	$ 0
Procesadora De Alimentos El Mana Sas	Cundinamarca	Industria	$ 805.618	$ 173.082
Procesadora De Alimentos El Trebol S.A.S.	Bogotá D.C.	Industria	$ 158.040	$ 0
Procesadora Y Comercializadora De Alimentos Soraca S.A. C.I.	Boyacá	Industria	$ 11.905.597	$ 0
Producciones La Boquilla Ltda	Bolívar	Comercializador	$ 4.598	$ 0
Productora Agricola Ag Sas Sociedad De Comercializacion Internacional	Cundinamarca	Industria	$ 2.345.505	$ 0
Productora Y Comercializadora El Gran Campo S.A.S.	Boyacá	Comercializador	$ 3.565.830	$ 0
Productora Y Comercializadora R Y P Agricola S.A.S.	Valle del Cauca	Comercializador	$ 390.390	$ 0
Productos Agropecuarios Santa Martha Sas	Cundinamarca	Comercializador	$ 4.142.614	$ 0
Productos Alimenticios Cric-Crac S.A.S.	Antioquia	Industria	$ 344.850	$ 0
Productos Alimenticios Fritomix S.A.S	Quindio	Industria	$ 9.483.960	$ 0
Productos Alimenticios Frozen Express S A S	Cundinamarca	Industria	$ 88.910.736	$ 0
Productos Alimenticios Mejia Berrio S.A.S.	Antioquia	Industria	$ 145.000	$ 0
Productos Comestibles Frikaz Sas	Bogotá D.C.	Industria	$ 685.100	$ 0
Productos Lojia S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 1.139.195	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Productos Los Lanceros Sociedad Por Acciones Simplificada	Boyacá	Industria	$ 589.425	$ 31.259
Productos Ramo Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 446.603	$ 0
Productos Vicky S.A.S.	Santander	Industria	$ 16.731.990	$ 25.000
Productos Yenni Sas	Nariño	Industria	$ 228.350	$ 0
Productos Yupi Sas	Cauca	Semillerista	$ 0	$ 0
Profuturo Colombia S.A.S. Zomac	Valle del Cauca	Comercializador	$ 100.000	$ 0
Promotora De Comercios Turbaco S.A.S.	Bolívar	Fruver	$ 20.635	$ 0
Promotora De Turismo De Nariño Limitada Turnariño Limitada	Nariño	Horeca	$ 47.930	$ 0
Promotora Hotelera Y Turistica La Triada S.A.	Santander	Horeca	$ 3.041	$ 6.779
Promotora Piccolo S.A.S	Antioquia	Horeca	$ 1.438	$ 0
Promotora Turistica Del Caribe S.A. Protucaribe S.A.	Bolívar	Horeca	$ 525.445	$ 0
Promotora Y Operadora De Hoteles Promotel S.A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 548.526	$ 332.406
Proyectamos Y Edificamos S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 5.642	$ 0
Proyectos Cacique Sas	Santander	Horeca	-$ 42.381	$ 60.813
Proyectos E Inversiones San Jose Plaza S.A.S.	Santander	Horeca	$ 148.623	$ 189.727
Proyectos Exito Sas	Santander	Horeca	$ 13.972	$ 0
Proyectos La Florida Sas	Santander	Horeca	-$ 12.313	$ 32.963
Proyectos San Gil Sas	Santander	Horeca	$ 18.088	$ 0
Puentes Castellanos Ferney	Caldas	Fruver	$ 97.340	$ 127
Puentes Galvis Luis Hernando	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 8.306.403	$ 0
Puerto Caceres Any Valentina	Boyacá	Horeca	$ 59.700	$ 0
Puerto Sua Viena Esperanza	Boyacá	Fruver	$ 904.595	$ 0
Pulpafruit S A S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 567.527	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Puntomercar Autoservicio S.A.S	Meta	Fruver	$ 537.210	$ 0
Quevedo Barbosa Sneyder Alexander	Bogotá D.C.	Fruver	$ 65.330	$ 670
Quevedo Rodriguez Alexander	Bogotá D.C.	Fruver	$ 331.040	-$ 3.590
Quiceno & Cia S.C.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 6.184.491	$ 0
Quick And Tasty(Rapidos Y Sabrosos) De Colombia S A	Valle del Cauca	Industria	$ 57.373	$ 2.032
Quintero Gomez Walter	Antioquia	Comercializador	$ 3.443.050	$ 0
Quintero Rivera Luis Angel	Boyacá	Comercializador	$ 2.748.189	$ 6.811
Quintero Sanchez Maria Lilia	Bogotá D.C.	Fruver	-$ 3.250	$ 3.250
Quintero Zuluaga Jose Aliber	Antioquia	Comercializador	$ 518.187	$ 24
Quiroga Diaz Carlos Eduardo	Bogotá D.C.	Fruver	$ 53.051	$ 0
Rach Capital S.A.S. Zomac	Nariño	Horeca	$ 20.286	$ 0
Ramirez Bravo Edgar Fernando	Nariño	Comercializador	$ 60	$ 0
Ramirez Duque Leonel De Jesus	Caldas	Fruver	$ 203.590	$ 0
Ramirez Trejos Cesar Humberto	Caldas	Fruver	-$ 138.702	$ 182.652
Ramos Mosquera Pedro Pablo	Cundinamarca	Fruver	$ 347.562	$ 0
Realpe Guerrero Hugo Fernando	Nariño	Industria	$ 99.000	$ 0
Redcol Holding S.A.S.	Santander	Horeca	$ 547.074	$ 0
Reina Anaguano Carlos Alirio	Nariño	Fruver	$ 45.300	$ 0
Renacimiento S.A.S.	Córdoba	Horeca	$ 2.798	$ 0
Rendon Carmona John Jairo	Antioquia	Comercializador	$ 59.600	$ 0
Reposteria Astor S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 0	$ 0
Representaciones Jairo Lobo S.A.S	Cesar	Comercializador	$ 168.800	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Representaciones Papas Y Papas S.A.S	Antioquia	Comercializador	$ 8.336.480	$ 0
Restaurante Bar La Sevicheria Sas Zomac	Nariño	Horeca	$ 111.130	$ 0
Restaurante La Casona Limitada	Santander	Horeca	$ 37.779	$ 0
Restaurante Tortelli S.A.S.	Valle del Cauca	Horeca	-$ 981	$ 24.866
Restcafe S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 2.649	$ 0
Restrepo Ospina Sergio Luis	Antioquia	Fruver	$ 4.200	$ 0
Restrepo Quiroga Jose Uriel	Bogotá D.C.	Fruver	$ 272.600	$ 0
Reyes Carrillo Daniela	Santander	Comercializador	$ 0	$ 0
Reyes Diaz Sandra Patricia	Bogotá D.C.	Fruver	$ 85.283	$ 0
Reyes Lopez S.A.S	Cesar	Fruver	$ 1.470.161	$ 0
Ricaurte Vargas Fabian Eugenio	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 4.250	$ 0
Rico Ramirez Gladys Vicenta	Santander	Comercializador	$ 217.000	$ 0
Rincon Ortiz Gilberto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 30.000	$ 0
Rincon Pulido Edna Carolina	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 394.440	$ 0
Rindemax La 23 S.A.S.	Quindio	Fruver	$ 246.511	$ 0
Rivera Quiñonez Jhon Jairo	Valle del Cauca	Fruver	$ 64.600	$ 0
Roa Acero Maria Rosario	Boyacá	Comercializador	$ 118.650	$ 0
Roa Acero Olga Maria	Boyacá	Fruver	$ 60.323	$ 0
Roa Barreto Joselin	Meta	Comercializador	$ 260.000	$ 0
Robayo Romero Leidy Diana	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 296.650	$ 0
Robles Ballesteros Fabian Andres	Santander	Fruver	$ 303.150	$ 5.175
Robles Reinaldo	Valle del Cauca	Fruver	$ 253.100	$ 0
Rodbal Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 127.650	$ 0
Rodriguez Avendaño Dora Isabel	Santander	Comercializador	$ 587.533	$ 0
Rodriguez Hernandez Hernan Rosendo	Bogotá D.C.	Fruver	$ 126.517	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Rodriguez Leon Gildardo De Jesus	Caldas	Fruver	$ 217.010	$ 0
Rodriguez Reina Angela Rocio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 1.161.098	$ 3.566
Rodriguez Reina Dilia Constanza	Bogotá D.C.	Fruver	$ 949.708	$ 0
Rodriguez Reina Hernan Arturo	Bogotá D.C.	Fruver	$ 3.643.172	$ 3.200
Rodriguez Rodriguez Hector	Cundinamarca	Fruver	$ 45.000	$ 0
Rojas Cardoso Gustavo	Huila	Fruver	$ 30.410	$ 0
Rojas Florez Bertilda	Norte de Santander	Comercializador	$ 285.450	$ 0
Rojas Jimenez Sas	Nariño	Horeca	$ 207.000	$ 61.329
Rojas Valencia Wilmer	Valle del Cauca	Fruver	$ 181.090	$ 4.680
Rojas Vargas Diego Fernando	Boyacá	Comercializador	$ 421.360	$ 4.674.895
Roldan Carvajal Luz Elena	Antioquia	Fruver	$ 0	$ 0
Romero Roncancio Lorena	Tolima	Horeca	$ 419.796	$ 232.949
Roosevelt Castellanos Morales	Cundinamarca	Fruver	$ 0	$ 1.000
Rosero Palacios Dallys Geovana	Nariño	Fruver	$ 0	$ 1.361.369
Rozo Sanabria Favio Eberto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 120.000	$ 0
Ruben Gomez Garcia	Casanare	Fruver	$ 65.807	$ 0
Rubio Campos Reinerio	Huila	Fruver	$ 1.084.928	$ 0
Ruiz Rivera Wilson	Huila	Fruver	$ 89.850	$ 0
Ruiz Zapata Edwin Orlando	Santander	Comercializador	$ 265.000	$ 0
Sabogal Geovanny	Meta	Fruver	$ 539.338	$ 6.620
Sabogal Londoño Luis Gabriel	Quindio	Comercializador	$ 1.376.290	$ 0
Salamanca Alimentacion Industrial S.A.	Atlántico	Horeca	$ 1.567.703	$ 0
Salamanca Barragan Liseth Nathalia	Bogotá D.C.	Fruver	$ 171.370	$ 6.000
Salamanca Barragan Yefer Andres	Bogotá D.C.	Fruver	$ 33.191	$ 33.169
Salamanca Castañeda Crisanto	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 500.000	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Salamanca Castañeda Gabriel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.733.520	$ 0
Salamanca Castañeda Manuel Jose	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 811.550	$ 0
Salamanca Ortiz Juan Manuel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.206.050	$ 0
Salamanca Simbaqueba Juan Jose	Boyacá	Fruver	$ 34.600	$ 0
Salamanca Vallejo Martha Yamile	Casanare	Fruver	$ 300.000	$ 0
Salazar Giraldo German David	Antioquia	Comercializador	$ 3.009.335	$ 0
Salvador Y Milagros Sas	Tolima	Horeca	$ 29.050	$ 0
San Juan De Pacande S.A.S.	Huila	Horeca	$ 9.497	$ 0
San Salvador S.A.S.	Magdalena	Comercializador	$ 853	$ 0
Sanabria Moreno Gladys Esther	Bogotá D.C.	Fruver	$ 45.975	$ 0
Sanabria Vega Yenny Susana	Santander	Comercializador	$ 764.162	$ 4.396
Sanchez Gaona Nancy Milena	Cundinamarca	Fruver	$ 0	$ 0
Sanchez Jimenez Jaime	Boyacá	Horeca	$ 26.400	$ 0
Sanchez Jimenez Yefer Dario	Boyacá	Horeca	$ 24.800	$ 0
Sancho Paisa S.A.S.	Antioquia	Horeca	$ 156.493	$ 0
Sandoval Moreno Jairo Enrique	Boyacá	Industria	$ 491.150	$ 0
Sandoval Rojas Martha Cecilia	Valle del Cauca	Industria	$ 4.487.210	$ 0
Sandra Lorena Martinez Gomez	Tolima	Fruver	$ 14.236	$ 0
Santerra De Colombia S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 5.521.565	$ 0
Santos Blanco Jennifer	Santander	Comercializador	$ 250.778	$ 0
Santoyo F&V S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 226.562	$ 388
Sarmiento Espinosa Wilson Dario	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 783.920	$ 1.342.527
Sebastian Emilio Zuluaga Giraldo	Atlántico	Comercializador	$ 2.206.370	$ 731.990

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Sebastian Manrique Bedoya	Córdoba	Comercializador	$ 36.700	$ 0
Seleccionadora Agronariño S.A.S	Valle del Cauca	Comercializador	$ 0	$ 0
Selecpacol Ltda	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 655.293	$ 0
Selecpapa Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.053.598	$ 35.133
Serrano Nova Yenny Marcela	Santander	Comercializador	$ 106.390	$ 0
Servialgusto S.A.S.	Santander	Horeca	$ 2.800	$ 0
Servicios Alimenticios Aldimark S. A. S.	Cundinamarca	Horeca	$ 953.980	$ 1.000
Servicios De Alimentacion N.P. S.A.S	Atlántico	Horeca	$ 3.136.906	$ 19.387
Servicios De Campo Petrolero S.A.S. En Reorganización	Cundinamarca	Horeca	$ 19.675	$ 0
Servicios Institucionales Grancolombiana S.A.S	Nariño	Comercializador	$ 5.045	$ 0
Servinariño Eu	Nariño	Horeca	$ 147.950	$ 0
Servincluidos Ltda	Bogotá D.C.	Horeca	$ 4.358	$ 0
Show Me The Money S.A.S	Cundinamarca	Horeca	$ 24.521	$ 0
Sierra Lopez Maria Alcira	Boyacá	Horeca	$ 25.700	$ 0
Silva Pinilla Yuri Viviana	Bogotá D.C.	Fruver	$ 173.500	$ 0
Sindicato De Trabajadores Oficiales Empleados Publicos Y Servidores De La Salud Sintraoempuh San Jose	Cauca	Horeca	$ 218.511	$ 0
Six Continents Hotels De Colombia S.A.	Antioquia	Horeca	$ 52.989	$ 0
Snacks De Colombia Sas	Cundinamarca	Industria	$ 21.668.845	$ 4.910.795
Sociedad De Especialistas De Girardot Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 12.361	$ 0
Sociedad G & Giraldo S.A.S	Caldas	Fruver	$ 560.075	$ 0
Sociedad Hotelera Cien Internacional S.A.	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.983	$ 0
Sociedad Hotelera San Pablo Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 5.964	$ 796

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Sociedad Inversiones Palata S.A.S.	Santander	Horeca	$ 86.869	$ 101.270
Sociedad Medico Quirurgica Nuestra Señora De Belen De Fusagasuga Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 32.160	$ 0
Sociedad Turistica De Girardot Ltda	Cundinamarca	Horeca	$ 14.973	$ 0
Sodexo S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 1.701.057	$ 8.272
Solarte Narvaez Juan Carlos	Cauca	Fruver	$ 166.644	$ 112.412
Soluciones Integrales Dios Y Vida S.A.S.	Cundinamarca	Comercializador	$ 0	$ 0
Sosa Laiton Deivit Paola	Bogotá D.C.	Fruver	$ 235.995	$ 0
Sosa Torres Fabio Nelson	Bogotá D.C.	Fruver	$ 137.610	$ 0
Soursop Food S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.514.728	$ 723.822
Su Papa Supermercados S.A	Valle del Cauca	Fruver	$ 288.418	$ 0
Suárez Avendaño Marcial	Boyacá	Comercializador	$ 593.513	$ 0
Suarez Ortiz Leydi Yaqueline	Bogotá D.C.	Fruver	$ 20.430	$ 0
Suministros De La Sabana S. A. S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 203.520	$ 0
Suministros Dori S.A.S	Norte de Santander	Comercializador	$ 1.963.191	$ 426.412
Summerhill School Sas	Cundinamarca	Horeca	$ 53.100	$ 0
Super A Limitada	Valle del Cauca	Fruver	$ 1.479.692	$ 189
Super Frexco Sas	Bogotá D.C.	Fruver	$ 3.054.214	$ 875.891
Super Mio Express S.A.S.	Casanare	Comercializador	$ 3.108.595	$ 0
Supermercado Ahorramas De La 3a S.A.S.	Boyacá	Comercializador	$ 6.213.085	$ 7.301.349
Supermercado Arca Real S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 49.760	$ 0
Supermercado Betel Cucuta Sas	Norte de Santander	Fruver	$ 1.620.262	$ 0
Supermercado Boom S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 2.181.895	$ 0
Supermercado Centro Sur Neiva S.A.S	Huila	Fruver	$ 31.925	$ 0
Supermercado Famy Centro Sas	Norte de Santander	Fruver	$ 46.384	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Supermercado La Ganancia S.A.S.	Caldas	Fruver	$ 123.840	$ 0
Supermercado La Gran Colombia S.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 5.138.368	$ 0
Supermercado Los Ibañez S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 1.709.306	$ 0
Supermercado Lucio El Zulia Zomac Sas	Norte de Santander	Horeca	$ 0	$ 11.071
Supermercado Maxidescuentos S.A.S.	Norte de Santander	Fruver	$ 403.771	$ 0
Supermercado Mercamax Amm S.A.S	Tolima	Fruver	$ 51.600	$ 0
Supermercado Mercomax Sas	Quindio	Fruver	$ 10.100	$ 0
Supermercado Metropolis 21 Sas	Nariño	Fruver	$ 11.330	$ 0
Supermercado Punto & Fama S.A.S	Norte de Santander	Fruver	$ 105.207	$ 0
Supermercado Sabaneta S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 558.900	$ 0
Supermercados Andi Sas	Nariño	Fruver	$ 34.404	$ 7.297
Supermercados Del Centro S.A.S En Reorganizacion Empresarial	Caldas	Fruver	$ 325.205	$ 0
Supermercados Dinastia La Abundancia S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 1.781.006	$ 0
Supermercados El Cafetal S.A.S.	Risaralda	Fruver	$ 550.649	$ 0
Supermercados Galerias Plaza S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 2.823.415	$ 0
Supermercados La 29 S.A.S.	Risaralda	Fruver	$ 224.558	$ 0
Supermercados Mas Por Menos S.A.S.	Santander	Fruver	$ 360.192	$ 0
Supermercados Mercacentro S.A.S	Tolima	Fruver	$ 8.798.724	$ 0
Supermercados Merkahorro S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 4.339.399	$ 0
Supermercados Rapimerque Sas	Valle del Cauca	Fruver	$ 376.777	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Supermercados Ticlam S.A.S.	Antioquia	Comercializador	$ 7.440	$ 0
Supermercados Tigre De La Rebaja Sas	Nariño	Fruver	$ 155.097	$ 0
Supermoderno S.A.S.	Cundinamarca	Fruver	$ 44.181	$ 0
Supertiendas Cañaveral S.A.S	Valle del Cauca	Fruver	$ 23.913.799	$ 0
Supertiendas El Rey Sas	Cundinamarca	Fruver	$ 1.674.444	-$ 2.609
Supertiendas Y Droguerias Olimpica S.A.	Atlántico	Grandes Superficies	$ 62.279.806	$ 0
Surrfrittos S.A.S	Cundinamarca	Industria	$ 586.000	$ 0
Surtidora De Aves 22 Dcb S A S	Bogotá D.C.	Horeca	$ 615.093	$ 0
Surtifácil Pereira S.A.S.	Risaralda	Fruver	$ 237.715	$ 0
Surtifamiliar S.A.	Valle del Cauca	Fruver	$ 5.297.738	$ 0
Surtifrut La Hacienda Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 660.854	$ 0
Surtipapa La Flor De La Unica Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.223.000	$ 0
Taborda Montoya Adriana	Caldas	Fruver	$ 43.679	$ 0
Taimal Cumbal Lucio Gilberto	Nariño	Comercializador	$ 20.000	$ 0
Tenerife S.A	Magdalena	Horeca	$ 0	$ 0
Tere´S Food Company Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 4.590.858	$ 1.727.928
Teres S.A.S.	Santander	Comercializador	$ 25.080	$ 0
Terra Nuestra S.A.S.	Valle del Cauca	Fruver	$ 1.415.571	$ 17.775
Terralontana S.A.S	Córdoba	Horeca	$ 0	$ 0
The Power Of Love Sas	Bogotá D.C.	Horeca	$ 89.950	$ 0
Tibaquira Castro Carlos Andres	Tolima	Fruver	$ 1.433	$ 0
Tibata Prieto Mario Fernando	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 424.608	$ 1.040
Tiendas El Rey S. A. S	Cundinamarca	Fruver	$ 6.719.850	$ 3.678.370
Tiendas Guayacan S.A.S	Caldas	Fruver	$ 45.926	$ 0
Tierra Al Natural 127 S.A.S	Bogotá D.C.	Fruver	$ 107.545	$ 1.837
Tierrandina Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 33.660	$ 0
Tizones Limitada	Valle del Cauca	Horeca	$ 86.795	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Tobar Pistala Edison Fernando	Nariño	Comercializador	$ 150.000	$ 0
Tobo Camargo Jorge Eliecer	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 2.899.653	$ 0
Tobon Ramirez Numael	Quindio	Comercializador	$ 918.120	$ 0
Toro Florez Diego Fernando	Valle del Cauca	Comercializador	$ 639.485	$ 20.086
Torres Ballesteros Luis Maria	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 1.155.000	$ 0
Torres Cortes Ivan Rene	Cundinamarca	Fruver	$ 206.000	$ 139.293
Torres Pulido Luis Manuel	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 751.100	$ 0
Trejos Vera Diana Maria	Tolima	Horeca	$ 12.614	$ 0
Trejos Vera Luz Elena	Tolima	Horeca	$ 5.170	$ 0
Truclar S.A.	Antioquia	Fruver	$ 1.600	$ 0
Trujillo Vargas Alirio	Huila	Comercializador	$ 485.970	$ 0
Turbana Foods S.A.S.	Antioquia	Industria	-$ 1.000	$ 35.000
Ulloa Ulloa Johanna Carolina	Cundinamarca	Fruver	$ 32.725	$ 0
Unidad Clinica La Magdalena S.A.S.	Santander	Horeca	$ 105.082	$ 0
Unifruver De Colombia S.A.S	Risaralda	Comercializador	$ 1.959.903	$ 8.561
Union Temporal Alimentacion Meta	Santander	Horeca	$ 128.727	$ 0
Union Temporal Alimentando El Saber	Norte de Santander	Fruver	$ 555.154	$ 0
Unión Temporal Compromiso Con La Infancia 2025	Valle del Cauca	Comercializador	$ 870.195	$ 0
Union Temporal Compromiso Por La Dignidad	Valle del Cauca	Horeca	-$ 161.666	$ 9.249
Union Temporal Construyendo Juntos 2024	Valle del Cauca	Horeca	$ 134.151	$ 21.144
Union Temporal Eproalco Social	Santander	Comercializador	$ 783.209	$ 0
Union Temporal Suministros De Verduras 2.024	Santander	Horeca	$ 0	$ 8.108

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Uriel De Jesus Perez Giraldo	Atlántico	Comercializador	$ 3.647.405	$ 7.370.136
Uriel Peña Torres	Risaralda	Fruver	$ 313.000	$ 0
Ut Nutridistrital	Bogotá D.C.	Horeca	$ 242.953	$ 0
V1501 Sas	Nariño	Horeca	$ 36.645	$ 1.032
Vajamar S.A.S.	Cesar	Horeca	$ 3.980	$ 0
Valderrama Valderrama Elias	Boyacá	Horeca	$ 14.500	$ 4.347
Valencia Echeverry S.A.S	Quindio	Horeca	$ 18.459	$ 0
Valencia Franco Jhon Jairo	Valle del Cauca	Fruver	$ 92.320	$ 0
Valenzuela Canacuan Misael	Valle del Cauca	Comercializador	$ 366.800	$ 0
Valenzuela Cuaran Robinson	Valle del Cauca	Comercializador	$ 585.000	$ 0
Vallejo Rivera Mauricio	Valle del Cauca	Fruver	$ 695.389	$ 0
Valles Ruiz Ana Celmira	Meta	Comercializador	$ 166.045	$ 520
Valvuena Acelas Hernando	Huila	Comercializador	$ 13.120	$ 0
Vargas Chivata Edwin David	Norte de Santander	Comercializador	$ 310.000	$ 0
Vargas Leon Marco Tulio	Nariño	Horeca	$ 91.550	$ 0
Vargas Rodriguez Justo Jesus	Cundinamarca	Fruver	$ 81.801	$ 1.276
Vargas Sons Maria Luz Dary	Huila	Fruver	$ 980	$ 0
Veintimilla Miguel Adrian	Valle del Cauca	Fruver	$ 127.800	$ 0
Vela Malpud Jose Julian	Valle del Cauca	Fruver	$ 77.500	$ 0
Vela Sinaluisa Luis Rene	Valle del Cauca	Fruver	$ 71.800	$ 0
Velandia Rosas Margarita	Boyacá	Comercializador	$ 51.000	$ 0
Velandia Russy Luz Marina	Boyacá	Comercializador	$ 0	$ 0
Ventas Neiva S.A.S.	Huila	Fruver	$ 341.421	$ 459.829
Vera Cadena Javier Hernan	Norte de Santander	Horeca	$ 1.850	$ 0
Vera Pardo Rodrigo Alejandro	Tolima	Horeca	$ 5.284	$ 0
Verano Juan Omar	Nariño	Horeca	$ 13.100	$ 0
Verdugo Baron Javier	Bogotá D.C.	Fruver	$ 487.588	$ 0

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Verduras De La Sabana Costa Atlantica S.A.S	Atlántico	Comercializador	$ 1.260.805	$ 0
Verduras De La Sabana Quintero Chavez C.I. S.A.S.	Atlántico	Comercializador	$ 56.145	$ 0
Verduras S.A.S	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 3.698.904	-$ 30.200
Verfrut S.A.S.	Antioquia	Fruver	$ 166.443	$ 0
Verofruits S.A.S.	Bolívar	Comercializador	$ 1.375.526	$ 0
Verzo Arquitecto Sas	Bogotá D.C.	Comercializador	$ 0	$ 0
Villa Cecilia Desde 1953 S A S	Cundinamarca	Horeca	$ 85.825	$ 0
Villa De Nuestra Señora De La Candelaria S.A.S	Cundinamarca	Horeca	$ 42.485	$ 0
Villa Henao Sandra Patricia	Valle del Cauca	Fruver	$ 41.615	$ 0
Villamarin Gomez Victor Manuel	Boyacá	Horeca	$ 5.955	$ 0
Villamil Laiton Weymar Benjamin	Bogotá D.C.	Fruver	$ 177.100	$ 0
Villamil Melo Luis Antonio	Bogotá D.C.	Fruver	$ 381.458	$ 80.086
Villamizar Ruiz Andrea Fabiana	Norte de Santander	Comercializador	$ 947.950	$ 0
Villamizar Vera Luis Raul	Norte de Santander	Comercializador	$ 156.000	$ 0
Villegas Alzate Marisol	Antioquia	Fruver	$ 198.690	$ 0
Wilches Martinez Maria Del Carmen	Cundinamarca	Industria	$ 77.000	$ 0
Wilmar De Jesus Giraldo Gomez	Bolívar	Comercializador	$ 758.668	$ 79.776
Wilson Pineda Duarte	Cesar	Horeca	$ 11.850	$ 1.021
Yandun Maria Dolores	Nariño	Industria	$ 207.820	$ 44.501
Yoko Snacks Sas	Cundinamarca	Industria	$ 110.760	$ 0
Yolis Wb S.A.S.	Quindio	Comercializador	$ 10.492.374	$ 0
Zapata Cruz Diana Patricia	Bogotá D.C.	Fruver	$ 123.550	$ 0
Zea Amorocho Esteban	Santander	Comercializador	$ 16.229	$ 0
Ziru´S Pizza S.A.S.	Santander	Fruver	-$ 14.026	$ 14.026
Zona Franca Pir S.A.S	Bogotá D.C.	Industria	$ 3.258.276	$ 0
Zuluaga Giraldo Andres Fernando	Antioquia	Comercializador	$ 524.322	$ 180
Zuluaga Giraldo Victor Hernan	Antioquia	Comercializador	$ 1.831.900	$ 4.117

RECAUDADOR	DEPARTAMENTO	CANAL	CUOTA*	INTERESES
Zuluaga Ramirez Medardo Antonio	Antioquia	Fruver	$ 0	$ 0
Zuluaga Valencia Francisco Sergio	Antioquia	Comercializador	$ 1.680.955	$ 0
TOTAL			**$2.829.946.653**	**$158.507.008**

Fuente: Recaudo FNFP

* Este valor contempla los conceptos de cuota de fomento y cuota de fomento de vigencia anterior.

Nota: Los valores en negativo corresponden a reclasificaciones de terceros o periodos que afectan vigencias anteriores.

6. INFORME PRESUPUESTAL Y FINANCIERO GENERAL

PRESUPUESTO SOLICITADO Y EJECUTADO VIGENCIA 2025

CONCEPTO	VIGENCIA 2025		
	PRESUPUESTO APROBADO	PRESUPUESTO EJECUTADO	% EJECUCIÓN
Cuota de Fomento	13.694.112.651	10.018.075.486	73,16%
Cuota de Fomento vig. anteriores	365.088.276	906.380.845	248,26%
Intereses por Mora	472.940.316	542.686.517	114,75%
Superávit Vigencias anteriores	9.093.210.450	9.093.210.450	100,00%
Otros Ingresos	29.984.620	40.757.202	135,93%
Ingresos Financieros	514.243.000	633.632.956	123,22%
TOTAL INGRESOS	**24.169.579.313**	**21.234.743.456**	**87,86%**
FUNCIONAMIENTO	**3.657.210.938**	**3.132.569.404**	**85,65%**
ADMINISTRATIVO	*1.145.299.598*	*980.523.775*	*85,61%*
RECAUDO	*2.511.911.340*	*2.152.045.629*	*85,67%*
CUOTA DE ADMINISTRACIÓN	**1.405.920.093**	**1.092.445.633**	**77,70%**
INVERSIÓN:	**14.822.956.046**	**12.519.089.927**	**84,46%**
TOTAL EGRESOS	**19.886.087.077**	**16.744.104.964**	**84,20%**
RESERVA PROY. INV. Y GT.	**4.283.492.236**	**4.490.638.492**	**104,84%**
TOTAL PRESUPUESTO	**24.169.579.313**	**21.234.743.456**	**87,86%**

Durante la vigencia 2025, la ejecución del presupuesto de ingresos frente al presupuesto inicial, presentó una (1) modificación (adición por ajuste en el superávit de la vigencia tras el cierre de la vigencia anterior). Respecto a la ejecución del presupuesto de inversiones y gastos frente al presupuesto inicial, se presentaron ocho (8) modificación (adiciones, ajustes y traslados internos).

7. INFORME DE EJECUCIÓN DE LA INVERSIÓN DEL FNFP POR PROGRAMAS Y PROYECTOS

A continuación, se presenta el cierre de la ejecución de los recursos de las actividades asociadas a los programas y proyectos de inversión del FNFP, con corte a 31 de diciembre de 2025, así:

PROGRAMA	#	PROYECTO	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
Estudios económicos y comercialización (7.1)	**7.1.1.**	Sistemas de información estadística y estudios económicos de la cadena agroalimentaria de la papa	$ 1.061.802.516	$ 1.016.293.612	95,71%
	7.1.2	Conformación y puesta en marcha de la unidad técnica de coordinación y gestión para la implementación del plan de ordenamiento productivo (POP) de la cadena de la papa en Colombia	$ 290.842.771	$ 279.214.505	96,00%
	7.1.3	Mecanismos de defensa de la producción nacional y competencia leal en papa	$ 450.900.000	$ 123.659.448	27,43%
	7.1.4	Asociatividad y fortalecimiento empresarial de pequeños y medianos productores de papa	$ 1.066.243.120	$ 878.103.692	82,35%
	7.1.5	Implementación de un modelo agroindustrial innovador a pequeña escala para la elaboración de productos derivados a partir de la transformación de la papa	$ 436.682.600	$ 353.765.188	81,01%
	7.1.6	Estrategias de promoción al consumo de papa y posicionamiento del FNFP	$ 4.560.000.000	$ 3.337.532.684	73,19%
	7.2.1.	Implementación y transferencia de tecnología	$ 3.084.649.750	$ 2.908.963.393	94,30%

PROGRAMA	#	PROYECTO	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
Investigación y transferencia de tecnología (7.2)		en el sector productivo papa – ITPA			
	7.2.2.	Mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenibilidad para el sistema productivo en Colombia	$ 877.132.071	$ 782.496.360	89,21%
	7.2.3.	Diseño y construcción de un sistema productivo de semilla certificadas de papa fase I	$ 2.994.703.218	$ 2.839.061.045	94,80%
TOTAL			**$ 14.822.956.046**	**$ 12.519.089.927**	**84,46%**

7.1. PROGRAMA: ESTUDIOS ECONÓMICOS

7.1.1. PROYECTO: SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA Y ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE LA PAPA

DESCRIPCIÓN GENERAL

Este proyecto tiene como alcance fortalecer el Sistema de Información Estadística de la Papa en tres líneas.

La primera busca robustecer los procesos de gestión estadística en el FNFP mediante la implementación de la Norma Técnica de la Calidad Estadística (NTC PE 100), garantizando la calidad, eficiencia y estandarización en la producción y difusión de los datos estadísticos generados. La segunda línea está dirigida a asegurar la difusión continua y efectiva de información estratégica del subsector papa. A través de publicaciones periódicas (boletines, artículos, cápsulas informativas, herramientas de visualización), se busca llegar a los distintos actores y sectores de la cadena agroalimentaria, generando insumos y herramientas que apoyen el proceso de toma de decisiones orientadas a impactar y optimizar la cadena productiva. Finalmente, la tercera línea impulsa mecanismos sólidos de evaluación, seguimiento y monitoreo, orientados a verificar el desempeño y la efectividad de las acciones ejecutadas dentro de los proyectos del FNFP, con el fin de disponer de instrumentos que permitan identificar oportunidades de mejora que fortalezcan las iniciativas del FNFP.

COBERTURA

Nacional.

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL

Fortalecer el Sistema de Información Estadística de la Papa en la implementación de procesos relacionados con la producción de estadísticas, la calidad y estandarización de la información, la divulgación efectiva de datos estratégicos del subsector y el seguimiento y monitoreo a los proyectos ejecutados por el Fondo Nacional de Fomento de la Papa - FNFP, con el fin de contribuir a la generación de información de calidad, precisa y veraz, que sirva como insumo para la toma de decisiones de los actores de la cadena, y potencie el impacto de las iniciativas promovidas desde el FNFP.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer los procesos de gestión estadística del FNFP a través de la implementación de los requerimientos establecidos en la Norma Técnica de la Calidad del Proceso Estadístico (NTC PE 1000:2020). La cual tiene como intención garantizar la calidad y eficiencia de las estadísticas producidas, además de estandarizar la producción y difusión de la información generada.
- Garantizar la divulgación continua de la información estratégica generada a través del Observatorio Colombiano de la Papa, el cual integra y consolida datos provenientes de diversas fuentes oficiales (DANE, UPRA, MADR, entre otras). Con el fin de disponer de insumos robustos para los procesos de toma de decisiones que buscan impactar a la cadena agroalimentaria de la papa.
- Impulsar procesos de evaluación, seguimiento y monitoreo orientados a la verificación del desempeño y la efectividad de las acciones planteadas en los proyectos del FNFP. Además de permitir identificar oportunidades de mejora que propendan al fortalecimiento de las iniciativas que impactan a la cadena y a sus actores.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTION Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUTADO ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO
# Documentos (políticas) con lineamientos de gestión de la información	1	1	100%
# Listado maestro de los registros administrativos identificados	1	1	100%
# Listado maestro de las operaciones estadísticas	1	1	100%

INDICADOR	EJECUTADO ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO
# Esquemas implementados	1	1	100%
# Mesas de trabajo realizadas	3	4	75%
# Sistema de consulta en operación	1	1	100%
# Aplicativos para la recopilación y divulgación de la información	1	1	100%
# Catálogos de información espacial articulados	4	4	100%
# Procesos de recolección fortalecidos	1	1	100%
Servicio de consulta en línea disponible OCP.	1	1	100%
# Boletines diarios elaborados	242	246	98%
# Capsulas diseñadas quincenalmente	24	24	100%
# Boletines regionales elaborados	10	10	100%
# Boletines empresariales elaborados	3	3	100%
# Artículos para revista papa redactados	0	3	0%
#Tableros de visualización (comercio, costos y abastecimiento)	3	3	100%
# Investigaciones sectoriales formulados en las temáticas descritas	3	3	100%
# Instrumento de seguimiento y monitoreo implementado	1	1	100%
Reportes de los cortes evaluados	11	11	100%
Tableros para la visualización de los datos	2	2	100%
# Informe de evaluación con bases de datos	1	1	100%

Para la vigencia 2025 el proyecto de Sistemas de Información Estadística y Estudios Económicos de la Cadena Agroalimentaria de la Papa le apunto a 4 grandes líneas. La primera estuvo direccionada a fortalecer todos los procesos de gestión de los datos y la información estadística. En el marco de la norma técnica NTC-PE-1000:2020 del DANE se consolidaron esfuerzos por establecer un sistema estadístico sólido y confiable, el cual garantice la gestión adecuada del conocimiento y promueva el uso efectivo de los datos para los procesos de toma de decisiones generados dentro de la entidad.

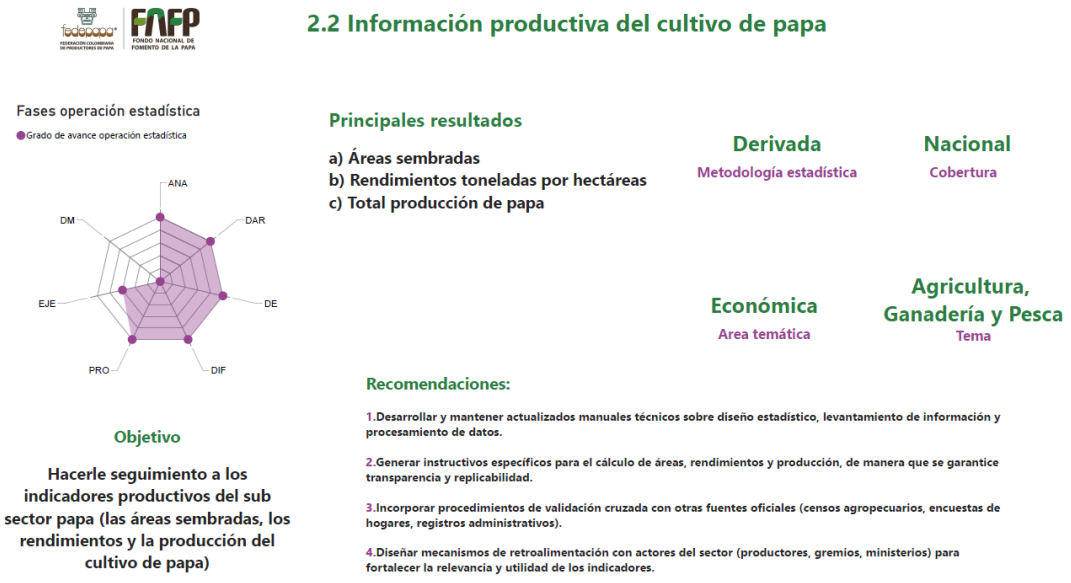
La segunda línea, consistió en la construcción de herramientas orientadas a socializar y a divulgar datos estratégicos y a robustecer los insumos generados para la toma de decisiones de los actores del sector y subsector de la papa, específicamente de los productores, gremios, entidades técnicas, centros de investigación e instituciones del orden nacional y territorial. La tercera, está constituida por las acciones a configurar un sistema de seguimiento robusto y dinámico, a través de instrumentos que permite monitorear de

manera periódica el avance físico y financiero de los proyectos, identificar desviaciones frente a lo programado y generar alertas tempranas para la adopción de acciones correctivas oportunas.

La cuarta, se centró en la elaboración de los estudios sectoriales relacionados con la cooperación y la incertidumbre en esquemas asociativos, igualmente, en estrategias en las estrategias para el fortalecimiento de la sostenibilidad a través de Soluciones Basadas en la Naturaleza (SbN).

Respecto a los indicadores relacionados con el fortalecimiento de la gestión de la información estadística, es clave mencionar los listados maestros tanto de operaciones estadísticas como de registros administrativos fueron los insumos iniciales para comenzar con dicho fortalecimiento. Para ambos indicadores se llevó a cabo una revisión meticulosa de todos los procesos de gestión de datos en la entidad, de acuerdo con las directrices planteadas en la norma NTC-PE-1000:2020 se lograron identificar un conjunto de registros y operaciones. Una vez identificados, se elaboró un esquema para el diagnóstico de las operaciones. En el esquema se contemplaron las condiciones de las operaciones de acuerdo con varios componentes que hacen parte de sus nueve fases (Detección de necesidades de información, Diseño, Construcción, Recolección/Acopio, Procesamiento, Análisis, Difusión y Evaluación)

IMAGEN 1. Lineamientos para fortalecer las operaciones estadísticas



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Con las principales falencias y cuellos de botella identificados, a través del documento con lineamientos para la gestión de información, se desarrollaron algunas recomendaciones particulares a cada operación estadística. No obstante, para todas se estableció un objetivo, se definieron sus principales resultados y se articularon algunos componentes a los estándares planteados por el DANE. Adicionalmente se ponderó una calificación frente al estado de cada una de las fases de la operación.

Transversalmente a este proceso, se desarrollaron mesas técnicas con integrantes del DANE. Específicamente con la Dirección de Regulación, Planeación, Estandarización y Normalización (DIRPEN). Además, se desarrollaron esquemas para el fortalecimiento de los procesos de recolección en el marco de lo planteado en el documento de lineamientos. Los indicadores mencionados cumplieron a satisfacción las metas establecidas para la vigencia.

Los sistemas de consulta y los aplicativos para la recopilación y divulgación de la información cumplieron con una ejecución del 100%. Estos indicadores hacen parte de las acciones para el fortalecimiento del Observatorio Colombiano de la Papa (OCP). Esta plataforma funciona como un servicio especializado de consulta orientado a facilitar el acceso, administración y divulgación de información clave del sector papa. De esta manera, se consolida como el mecanismo central para el seguimiento y análisis de la dinámica actual del cultivo.

IMAGEN 2. Observatorio Colombiano de la Papa - OCP



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Con la incorporación de los sistemas de consulta y los aplicativos de recopilación y divulgación, se robustece la toma de decisiones y la articulación de actores mediante la consolidación, gestión y análisis de información estratégica. A través del cargue y la integración de información geográfica, la visualización de indicadores en tableros interactivos desarrollados en Power BI y la producción de documentos técnicos, el Observatorio fortalece los procesos de gestión de la información, facilitando el acceso a datos oportunos, confiables y territorializados. Este enfoque permite el seguimiento a la dinámica productiva, comercial y sanitaria del cultivo, mejora la trazabilidad de la información y apoya la formulación, monitoreo y evaluación de políticas, planes y proyectos orientados al desarrollo sostenible del subsector.

Respecto a las herramientas y piezas estratégicas para la divulgación de la información, es clave mencionar que se elaboraron 242 boletines diarios, estos permiten monitorear la evolución de los valores que reciben los productores por las principales variedades de papa en los mercados mayoristas más representativos del país, como Corabastos en Bogotá, la Central Mayorista de Itagüí en Antioquia, Centroabastos en Bucaramanga y Cavasa en Cali. La información recopilada refleja las fluctuaciones de precio de variedades como Diacol Capiro, Criolla, Única, entre otras. Los boletines se consolidan como una herramienta clave para el análisis del comportamiento del mercado papero y para el apoyo a la toma de decisiones de productores, comercializadores y actores técnicos del sector.

Los 10 boletines regionales sintetizan las principales variables macroeconómicas departamentales y las dinámicas productivas de los cultivos más representativos, incorporando un análisis del subsector papa a partir de indicadores de producción, área sembrada y rendimiento. Para esta vigencia se analizaron los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Cauca, Santander, Norte de Santander, Valle del Cauca, Tolima y Caldas.

En total se construyeron 3 boletines empresariales, estos están constituidos por 2 bases de datos en las cuales se sistematiza los datos de mayor relevancia de las exportaciones e importaciones de papa. La consolidación de una base de datos que sistematice las dinámicas de exportación e importación de las principales subpartidas arancelarias de la papa resulta estratégica para el fortalecimiento del subsector. Dado que, permite comprender la inserción del mercado papero colombiano en el comercio exterior, identificar tendencias, oportunidades y riesgos asociados a la dependencia de importaciones o al potencial exportador, y analizar la evolución de volúmenes, valores y destinos comerciales.

IMAGEN 3. Catálogos de información espacial en papa



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Los catálogos de información espacial se consolidaron mediante componentes técnico, ambiental y económico. Estos constituyen un insumo estratégico para la planificación y el análisis del subsector. El catálogo técnico reúne información municipal sobre aptitud para la siembra, localización de municipios productores y curvas de nivel; el ambiental incorpora variables clave como la frontera agrícola, el índice de riesgo y la intensidad de las precipitaciones; y el económico integra indicadores como el índice de especialización, el índice de abastecimiento y las áreas sembradas a escala municipal y departamental. En conjunto, este sistema de información fortalece el ordenamiento productivo y la formulación de estrategias territoriales basadas en evidencia.

TABLA 2. Cápsulas quincenales vigencia 2025

NÚMERO	ARTICULO NACIONAL	ARTICULO INTERNACIONAL
209	El abastecimiento de papa en 2024 en los principales mercados mayoristas y minoristas del país cerró en 1.291.230 toneladas	A noviembre de 2024, la cosecha de papa en Perú se situó en 6,1 millones de toneladas y la superficie cosechada en más de 318 mil hectáreas
210	Las principales variedades comerciales de papa registraron nuevos máximos durante el 2024	En la campaña 2022/23 la producción de papa en Bolivia fue de 1.167.305 toneladas con 208.897 hectáreas sembradas. El país se ubica como el sexto mayor productor de la región y el tercero por superficie cultivada.

NÚMERO	ARTICULO NACIONAL	ARTICULO INTERNACIONAL
211	Precios de fertilizantes empleados en el cultivo de la papa mantuvieron la tendencia bajista durante 2024	La producción de papa de otoño en Uruguay disminuyó en 3.948 toneladas y la superficie cayó en 274 hectáreas
212	Las importaciones de la canasta de papa crecieron un 16 % y alcanzaron las 85.198 toneladas en 2024	Producción de papa en Canadá experimentó un leve ascenso de 1,2% en 2024
213	Las ventas externas de los productos de la canasta exportadora basados en la papa ascendieron a 9.947 toneladas en 2024.	En 2024, la producción de papa en España se situó en 1,84 millones de toneladas y la superficie sembrada en 61.624 hectáreas
214	Exportaciones agropecuarias crecieron un 21 % en 2024 y alcanzaron 3,9 millones	Brasil aumentó su producción de papa en más de 259 mil toneladas en 2024; el área sembrada también creció en 9.703 hectáreas
215	Abastecimiento de papa en centrales de abastos se redujo en 15.876 toneladas en el primer trimestre de 2025	Producción de papa en Francia ascendió a 7,7 millones de toneladas en 2024. Área sembrada alcanzó las 178.918 hectáreas
216	En marzo de 2025 el precio promedio del kilo de papa se ubicó en $1.221 y continúa presentando niveles inferiores en relación a los últimos 4 años	Producción de papa en Alemania ascendió a 12,7 millones de toneladas en 2024. Área sembrada alcanzó las 282 mil hectáreas
217	Tasa de desocupación del área rural de Colombia se ubicó en 7,1% en marzo de 2025	Precios de la papa en Brasil disminuyen en 45% en abril de 2025
218	El sector agropecuario crece un 7,1% en el primer trimestre del año. Las tasas de crecimiento anual positivas se extienden por séptimo trimestre consecutivo en los cultivos agrícolas	Producción de papa en ecuador se redujo en 40.851 toneladas en 2024. La superficie sembrada también descendió en 5.288 hectáreas
219	Créditos de fomento para el cultivo de la papa sumaron $272 mil millones entre enero y mayo, con un aumento del 6% frente a 2024	Superficie de papa crecería un 12% en la principal región productora de España impulsada por precios favorables y menor siembra de remolacha
220	Las importaciones de fertilizantes aumentaron 26% en el primer cuatrimestre de 2025	Precios internacionales de los fertilizantes se incrementan en junio de 2025: dap +32%, urea +25%
221	El sector agropecuario completa siete trimestres consecutivos creciendo	Tendencia alcista de los precios de la papa en argentina se suaviza en el primer semestre de 2025

NÚMERO	ARTICULO NACIONAL	ARTICULO INTERNACIONAL
222	Abastecimiento de papa en centrales mayoristas y minoristas del país se ubicó en 655.968 toneladas, 1,5% más que en el primer semestre de 2024	Entre enero y mayo, Bolivia importó más de 2.725 toneladas de productos con base a la papa por valor de usd 3,6 millones
223	Las exportaciones de productos a base de papa aumentaron en 3.199 toneladas en el primer semestre de 2025. Las ventas en términos de valor crecieron un 31%	Los agricultores canarios de papa buscan mercado frente al avance de las importaciones desde reino unido
224	Las importaciones de productos derivados de la papa crecieron un 25% en el primer semestre de 2025	Países bajos lograría su segunda mayor superficie sembrada de papa para consumo desde el año 2000: 83.062 hectáreas
225	Los precios de la papa continúan descendiendo en agosto: el grupo de variedades blancas registra una reducción anual del 66%	Los precios de la papa en Brasil siguen en picada, con bajas del 59% en la variedad industrial y del 60% en la variedad destinada a consumo fresco
226	Precios de los fertilizantes empleados en el cultivo de papa registran aumentos en los principales territorios productores	Precios globales de los fertilizantes presentan un alza generalizada del 30% en agosto
227	En agosto el desempleo rural en Colombia subió a 7,8%	México importó más de 116 mil toneladas de papa fresca estadounidense entre enero y agosto de 2025, 10 mil menos que en el mismo periodo de 2024
228	Abastecimiento de alimentos a centrales mayoristas ascendió a más de 637 mil toneladas en septiembre; el volumen de papa creció 13% y superó las 113 mil toneladas	Por medio de imágenes satelitales se realiza la detección de áreas cultivadas con papa en la principal zona productora en argentina
229	Las exportaciones de productos derivados de la papa acumularon 3.397 toneladas en el tercer trimestre de 2025, con un crecimiento interanual del 7,1%	Precios de la papa en chile continúan a la baja: en octubre, la cotización media del kilo cayó un 72%
230	El desembolso en créditos de fomento para el sector de la papa alcanzó $697 mil millones entre enero y octubre de 2025, un 33% más que en el mismo periodo de 2024	Los precios de la papa en Brasil continúan en caída: en noviembre la cotización de la principal variedad para consumo en fresco se redujo a la mitad
231	Importaciones de productos basados en la papa aumentaron en 11.587 toneladas entre enero y octubre de 2025	La producción de papa en España se reduce un 1,57 % en 2025, pese a la

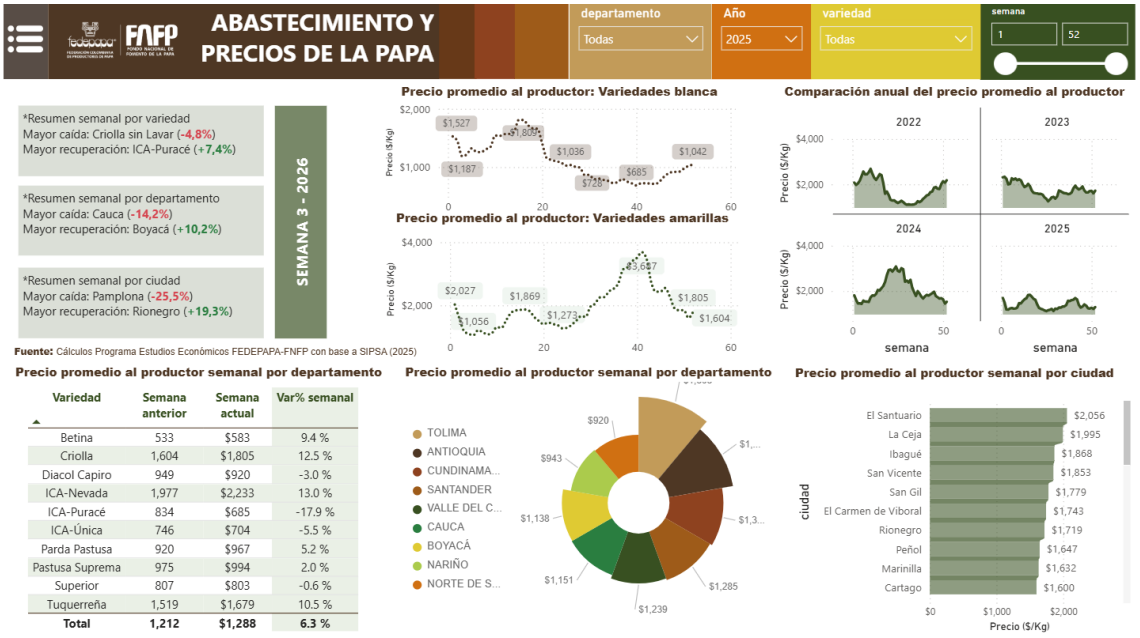
NÚMERO	ARTICULO NACIONAL	ARTICULO INTERNACIONAL
		expansión del 9,5 % en la superficie sembrada
232	Exportaciones de productos derivados de la papa aumentaron en 1.920 toneladas entre enero y noviembre de 2025	En línea con otros países paperos, la papa en chile experimentó en 2025 un contexto de sobreoferta y precios deprimidos

Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Las cápsulas informativas cuentan con dos componentes: Uno nacional y otro de carácter internacional. En estos se estudian las principales dinámicas y comportamientos asociados al subsector. Constituyen una herramienta estratégica para el seguimiento y análisis de las coyunturas actuales que inciden en las dinámicas productivas y comerciales del subsector de la papa.

A través de la sistematización y divulgación de información oportuna sobre mercados, comercio, producción y contexto internacional, estas cápsulas fortalecen la gestión de la información sectorial, facilitan la comprensión de tendencias y riesgos emergentes, y apoyan la toma de decisiones de productores, organizaciones e instituciones. Su enfoque comparado permite, además, contextualizar el desempeño del subsector a nivel nacional frente a escenarios globales, contribuyendo a una visión integral y prospectiva de la cadena.

IMAGEN 4. Tableros de abastecimiento y precios de la papa



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

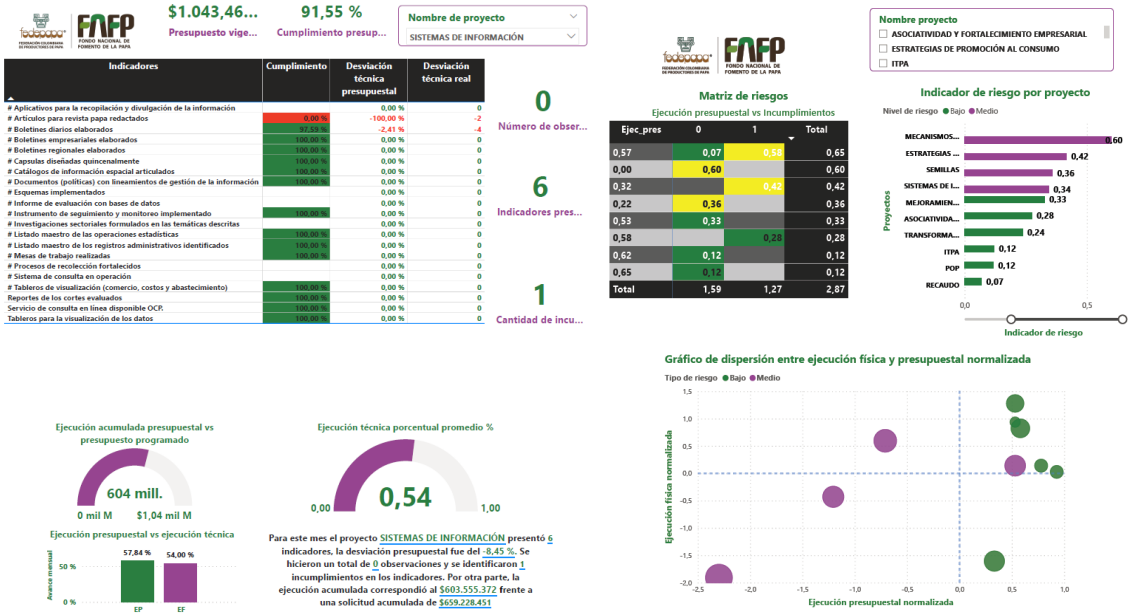
Para cerrar esta línea están los tres tableros para la visualización de temáticas estratégicas. La estructuración de estos tres tableros de información (Abastecimiento, consumo y catálogo de datos) le apunta al fortalecimiento del análisis y seguimiento del subsector papa desde una perspectiva integral. El tablero de consumo permite visualizar indicadores clave sobre los niveles y patrones de consumo de papa en el país; el tablero de abastecimiento y precios presenta de manera desagregada las cifras semanales de precios y volúmenes de abastecimiento por departamento y variedad, incorporando tendencias temporales y variables específicas de mercado; y el catálogo en tablero integra las tablas y mapas del sistema de información espacial, con sus respectivas leyendas, descripciones e índices.

Ahora bien, en relación con la línea de medición, evaluación y seguimiento es necesario hablar de dos indicadores puntualmente. El instrumento de seguimiento y monitoreo y los reportes de los cortes evaluados. Ambos indicadores cumplieron un nivel de satisfacción del 100%.

Un tablero de seguimiento mensual que monitorea los avances físicos y presupuestales de los proyectos de inversión del FNFP es una herramienta clave para la gestión, el control y la transparencia de los recursos. Su utilidad radica en que permite evaluar de manera periódica el cumplimiento de los indicadores, contrastar los avances reales frente a las metas anuales y mensuales establecidas. También, analizar la ejecución del presupuesto asignado para cada vigencia.

Asimismo, al visualizar de forma estructurada las características fundamentales de los proyectos (tipos de indicadores, metas, cronogramas recursos financieros, etc). El tablero facilita la toma de decisiones oportunas, la identificación temprana de rezagos o desviaciones y el fortalecimiento de los procesos de planeación, seguimiento y rendición de cuentas del Fondo.

IMAGEN 5. Tableros de seguimiento a los proyectos del FNFP

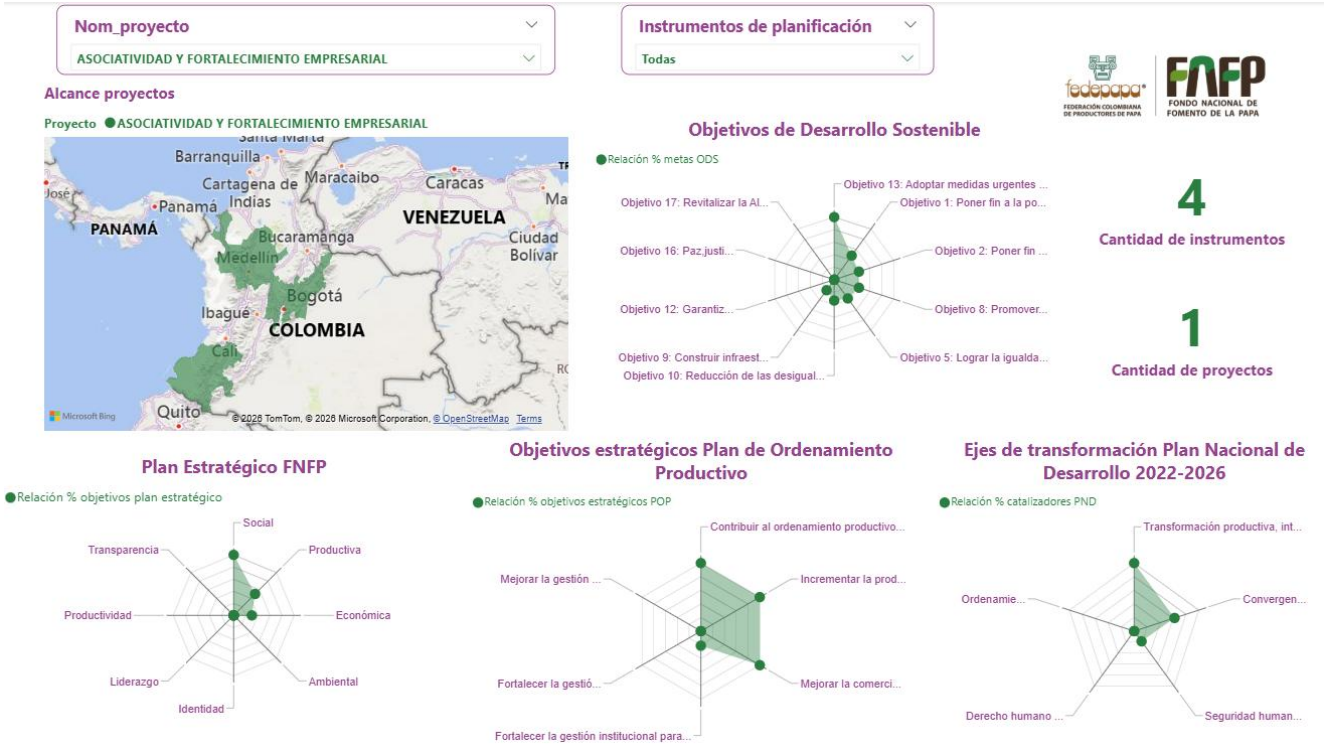


Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Por otra parte, con el fin de robustecer este sistema de seguimiento de manera complementaria, se desarrolló un tablero enfocado en la articulación de los proyectos del FNFP con los principales instrumentos de planificación, entre ellos los planes de desarrollo, planes sectoriales, políticas públicas y estrategias territoriales, elementos fundamentales para garantizar la coherencia estratégica de la inversión.

Esta herramienta permite identificar el grado de alineación de los proyectos con las prioridades nacionales, departamentales y sectoriales, fortalecer la complementariedad entre actores institucionales y reducir posibles duplicidades en las intervenciones. Asimismo, facilita el análisis del aporte de los proyectos al logro de objetivos de largo plazo, mejora la coordinación interinstitucional y consolida un enfoque de planeación, seguimiento y evaluación orientado a resultados.

IMAGEN 6. Articulación instrumentos de planificación



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Por último, se encuentran las investigaciones sectoriales. Para el cumplimiento de este indicador, se adelantó la contratación de dos estudios estratégicos. El primero, titulado *Evaluación de la cooperación y del comportamiento frente a la incertidumbre en esquemas asociativos del subsector papa*, tiene como objetivo analizar y fortalecer los procesos de asociatividad en un entorno productivo marcado por una alta volatilidad en precios, condiciones climáticas, mercados e insumos. El segundo estudio, *Estrategias para el fortalecimiento de la sostenibilidad de la cadena de la papa mediante la promoción de Soluciones Basadas en la Naturaleza (SbN)*, busca articular la productividad con la sostenibilidad ambiental y la resiliencia climática, en respuesta a las crecientes presiones sobre los recursos naturales que enfrenta el subsector.

El primer estudio permite identificar que los productores de papa muestran una alta disposición a la negociación colectiva como estrategia para enfrentar la volatilidad de precios. Metodológicamente, este estudio se llevó a cabo de un análisis empírico que combina un enfoque descriptivo para la información proveniente del cuestionario de caracterización con una estrategia econométrica para la evaluación de los resultados del

experimento de toma de decisiones bajo incertidumbre. Este tipo de método permite, caracterizar a los productores y las dinámicas asociativas, igualmente, identificar de manera precisa los factores que inciden en la decisión de cooperar dentro de esquemas asociativos.

El estudio evidencia que los productores de papa valoran la asociatividad como una estrategia para reducir la incertidumbre del mercado y prefieren negociar colectivamente cuando esta opción ofrece ventajas claras frente a la venta individual. No obstante, la decisión de cooperar está fuertemente condicionada por los precios: si los beneficios de la negociación en grupo no son significativamente superiores, muchos productores optan por actuar de manera individual. Además, la disposición a cooperar es mayor entre productores con mayor nivel educativo, entre las mujeres y durante los primeros años de vinculación a la asociación.

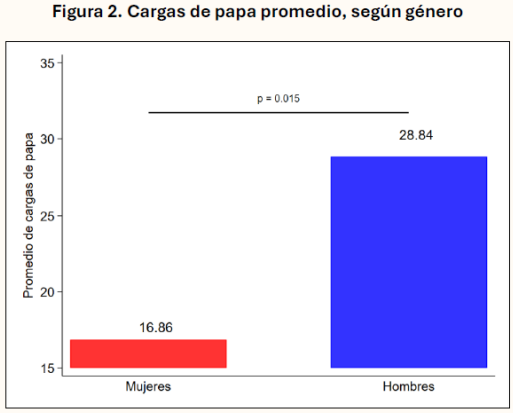
Adicionalmente, el análisis destaca que la confianza entre los socios es un factor clave para el éxito de la cooperación, ya que más que la frecuencia de trabajo conjunto resulta determinante la certeza de que los acuerdos serán cumplidos y que los demás actuarán de manera justa.

IMAGEN 7. Fragmentos estudio sectorial sobre la cooperación

Tabla 1. Estructura del diseño experimental

Viñeta	Marco del escenario	Precio en alternativa individual
1	Ganancias	Bajo
2	Pérdidas	Bajo
3	Ganancias	Medio
4	Pérdidas	Medio
5	Ganancias	Alto
6	Pérdidas	Alto

Fuente: elaboración propia.



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

El segundo estudio, se traza como objetivo central Co-crear y validar, junto con productores, los modelos de negocio propuestos para cada SbN priorizada, integrando conocimiento local y criterios de sostenibilidad económica.

Acerca de la metodología el estudio se desarrolló bajo un enfoque metodológico participativo y territorial, orientado a validar alternativas de intervención para el subsector de la papa a partir de las realidades productivas, sociales y ambientales de los territorios.

La metodología combinó revisión técnica, trabajo de campo participativo y análisis cualitativo de la información recolectada.

Así se realizó una revisión documental y técnica, que permitió identificar antecedentes, lineamientos sectoriales y criterios para la formulación de las alternativas analizadas. Esta revisión sirvió de base para estructurar las Soluciones Basadas en la Naturaleza y los enfoques productivos evaluados en el estudio. Posteriormente, se desarrolló un proceso de validación participativa en territorio, mediante talleres con productores, asociaciones y actores locales en municipios priorizados de Boyacá y Cundinamarca.

Respecto a las conclusiones de este estudio, es clave comenzar por que la adopción de Soluciones Basadas en la Naturaleza en la cadena de la papa es técnicamente viable y socialmente aceptada, siempre que se reconozca la heterogeneidad territorial y se diseñen modelos de negocio adaptados a las realidades locales. La sostenibilidad de estas soluciones no depende únicamente de su eficacia técnica, sino de su capacidad para generar beneficios económicos tangibles en el corto y mediano plazo para el productor.

Las SbN como los abonos orgánicos y la rotación de cultivos se perfilan como puertas de entrada efectivas hacia una transición agroecológica y de bioeconomía circular, mientras que la cosecha de agua requiere un enfoque de política pública orientado a la cofinanciación y a la gobernanza comunitaria del recurso. En contraste, los biodigestores demandan rediseños tecnológicos y operativos antes de ser escalados. Finalmente, el informe resalta que el éxito de la transición hacia sistemas productivos más sostenibles en la cadena de la papa dependerá de un acompañamiento técnico continuo, del fortalecimiento de la asociatividad, y de la articulación entre productores, instituciones públicas, academia y sector privado. Sin estos elementos, la validación social alcanzada corre el riesgo de no traducirse en una adopción efectiva y sostenida en el territorio.

IMAGEN 8. Fragmentos intervención estudio SbN



Taller de validación en Machetá



Taller de validación en el municipio de Paipa



Taller de validación en Samacá



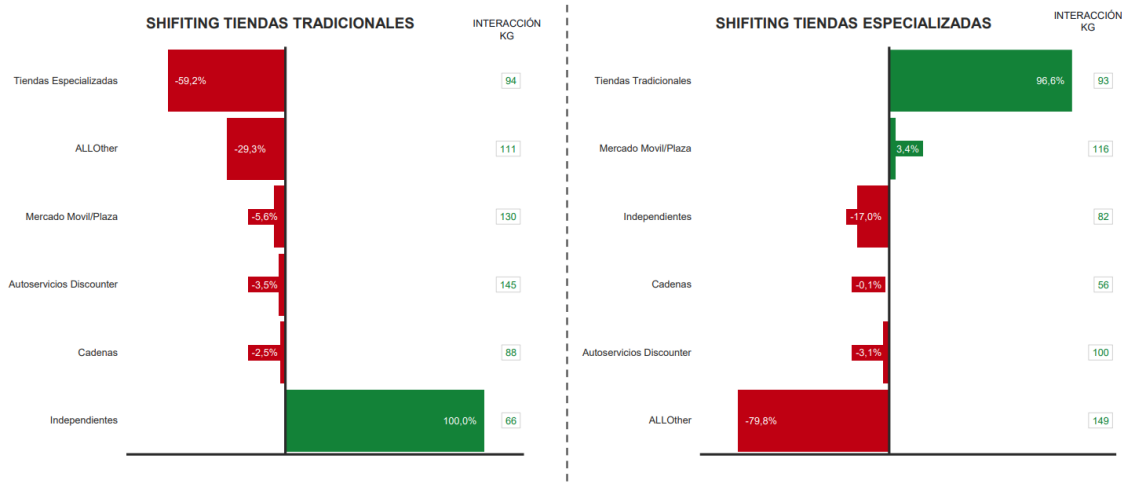
Taller de validación en Soacha

Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

ESTUDIO DE CONSUMO PER CÁPITA

Para la vigencia 2025 se contrató un estudio para analizar los hábitos del consumo de papa a nivel nacional con la empresa Nielsen. Dicho estudio le apunta a comprender las dinámicas de demanda, las preferencias de los consumidores y los cambios en los patrones alimentarios a nivel nacional y regional. Este estudio permite generar evidencia técnica para orientar la planificación productiva, el diseño de estrategias de comercialización y la formulación de acciones de agregación de valor, contribuyendo a una mejor articulación entre la oferta y la demanda de la cadena agroalimentaria de la papa.

IMAGEN 1. Desempeño total Colombia – Shifiting tiendas

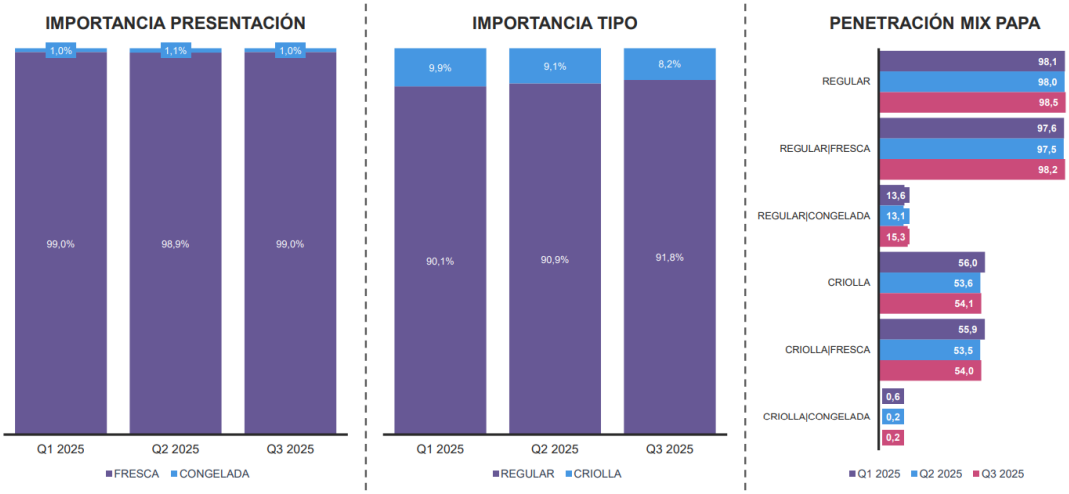


Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

La estructura de los informes entregados está compuesta por 4 componentes. En el primero describen el desempeño total del país, el segundo presenta el desempeño por ciudades y canales, el tercero realiza el análisis por tipo de variedad y en ultimo componente plantea un conjunto de oportunidades. En el informe entregado que describe el comportamiento durante el tercer trimestre de la vigencia 2025. Como principales hallazgos se identificó que, durante el segundo trimestre del año, el consumo de papa registró un crecimiento sostenido, evidenciado tanto en el aumento de la penetración como en la tasa de compra, lo que indica una mayor participación de los hogares y una frecuencia de consumo más alta.

Este comportamiento se da en un contexto de cambios en los canales de adquisición, donde el canal tradicional pierde relevancia frente al segundo trimestre de 2025, mientras que las tiendas especializadas y otros puntos de compra ganan participación en la dinámica de consumo. En términos territoriales, Bogotá se mantiene como la principal ciudad en el consumo de papa a nivel nacional, consolidando su importancia relativa y ampliando la brecha frente a ciudades como Medellín y Bucaramanga.

IMAGEN 2. Desempeño total Colombia – Penetración e importancia por variedad



Fuente: Programa Estudios Económicos y Comercialización FNFP

Dentro de las oportunidades planteadas en el estudio, es necesario mencionar que, de cara a la evolución del consumo, se identifica como prioritario mantener y consolidar los niveles de consumo en las principales ciudades del país, especialmente Bogotá y Medellín, mediante el fortalecimiento de la intensidad de compra. En el caso de Medellín, el énfasis debe orientarse al aumento de la penetración, mientras que en Bogotá resulta clave recuperar la frecuencia de consumo.

Asimismo, la mayor oportunidad de crecimiento se concentra en la intensidad de compra, al ser la única variable que presenta una disminución en el NSE alto y, a su vez, el principal motor de crecimiento en los demás niveles socioeconómicos. Adicionalmente, se resalta la necesidad de continuar impulsando el crecimiento de la papa criolla a nivel nacional, incrementando su penetración, especialmente en ciudades como Bogotá, Medellín y Barranquilla, donde esta variedad perdió relevancia durante el último trimestre analizado.

PRINCIPALES RESULTADOS

- La consolidación de procesos de gestión de la información permite organizar, sistematizar e integrar datos provenientes de distintas fuentes, garantizando su calidad, consistencia y trazabilidad. Este resultado fortalece la disponibilidad de información oportuna y confiable para el subsector de la papa, reduce asimetrías de información entre actores y sienta las bases para una toma de decisiones informada en los ámbitos productivo, comercial y de política pública.
- La implementación de herramientas tecnológicas y la elaboración de piezas estratégicas de divulgación facilitan el acceso, comprensión y uso de la información por parte de diversos públicos. Mediante tableros interactivos, cápsulas informativas y documentos técnicos, se traduce la información especializada en contenidos claros y útiles, ampliando su alcance, fortaleciendo la apropiación del conocimiento y promoviendo la transparencia y la comunicación efectiva dentro del subsector.
- El diseño e implementación de mecanismos de medición, seguimiento y monitoreo permiten evaluar de manera sistemática la dinámica del subsector y el avance de planes, programas y estrategias. Este resultado contribuye a identificar tendencias, alertar sobre riesgos, evaluar impactos y realizar ajustes oportunos, fortaleciendo la capacidad institucional y sectorial para orientar intervenciones basadas en evidencia y mejorar el desempeño del subsector de la papa.

EJECUCION PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Sistemas de información estadística y estudios económicos de la Cadena Agroalimentaria de la Papa			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 1.061.802.516	$ 97.029.477	$0	$ 1.158.831.993

DESCRIPCIÓN	VALOR 2025	EJECUCION 2025	%
SERVICIOS PERSONALES	**566.493.000**	**557.043.783**	**98,33%**
Nómina	566.493.000	557.043.783	98,33%
GASTOS GENERALES	**104.461.394**	**69.027.203**	**66,08%**
Mantenimiento	37.557	37.557	100,00%
Seguros, impuestos y gastos legales	29.773	29.773	100,00%
Dotación	2.000.470	1.981.600	99,06%
Transporte, fletes y acarreos	240.000	228.206	95,09%
Servicios públicos	763.200	707.286	92,67%
Materiales y suministros	960.000	835.410	87,02%
Muebles y equipo de oficina	58.394.609	45.726.026	78,31%
Viáticos y gastos de viaje	25.661.740	18.050.729	70,34%
Divulgación	16.374.045	1.430.616	8,74%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	**390.848.122**	**390.222.626**	**99,84%**
ESTUDIOS ECONÓMICOS	**390.848.122**	**390.222.626**	**99,84%**
Investigación de consumo per cápita de papa en Colombia	228.657.520	228.657.520	100,00%
Estudios e investigaciones Económicas	162.190.602	161.565.106	99,61%
TOTAL PRESUPUESTO	**1.061.802.516**	**1.016.293.612**	**95,71%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 95,71% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación

correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Divulgación con una ejecución del 8,74%, debido a una racionalización del gasto derivada de la priorización de necesidades efectivas durante la vigencia. Los recursos previstos para acciones de sostenimiento del Observatorio Colombiano de la Papa (hosting y dominio) fueron objeto de una reprogramación técnica, priorizando la consolidación de bases de datos, insumos y contenidos estratégicos, y postergando las acciones de difusión. Esta decisión permitió optimizar los recursos sin afectar la continuidad operativa ni los objetivos del Observatorio.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
20-2025	$ 228.657.520	AC NIELSEN DE COLOMBIA LTDA.
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como proveedor para desarrollar un estudio sobre los hábitos de consumo de papa (en fresco y procesada) y las tendencias del mercado (de papa), identificando los patrones de comportamiento y el perfil sociodemográfico de los consumidores; la penetración, cantidades adquiridas, el canal y la frecuencia de compra de la papa; a través del desarrollo de una metodología que garantice la representatividad de la muestra, la robustez (estadística) y la extrapolación de los resultados.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
En desarrollo del contrato, AC Nielsen de Colombia Ltda. cumplió integralmente con el objeto contractual, entregando un estudio robusto sobre los hábitos de consumo de papa en Colombia, tanto en fresco como procesada, con base en una metodología estadísticamente representativa y extrapolable a nivel nacional. El contratista presentó los cinco entregables previstos, que incluyen análisis mensuales y trimestrales sobre el consumo promedio, la evolución del mercado, la participación por canal, la frecuencia y las cantidades adquiridas, así como la incidencia de factores macroeconómicos en el comportamiento del consumidor. Estos insumos ofrecen una visión integral del consumo nacional y constituyen un soporte técnico para el diseño de estrategias de inteligencia de mercado y la toma de decisiones del Fondo Nacional de Fomento de la Papa. Asimismo, la documentación contractual asegura el adecuado marco administrativo de la relación con el proveedor, mientras que la información entregada sirve como base analítica para la elaboración de reportes ejecutivos mensuales y trimestrales, garantizando coherencia entre la ejecución técnica y presupuestal del contrato.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
048-2025	81.090.116	Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario
OBJETO DEL CONTRATO		
Realizar una investigación aplicada que permita analizar cómo la incertidumbre climática y de mercado incide en los niveles de cooperación entre productores dentro de los esquemas asociativos del sector de la papa, con el fin de evaluar sus efectos sobre el comportamiento colectivo, la capacidad de adaptación y la sostenibilidad organizacional de dichas asociaciones en contextos de alta vulnerabilidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
En desarrollo del contrato, el Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario cumplió integralmente con el objeto contractual mediante la elaboración de una investigación aplicada orientada a analizar los efectos de la incertidumbre climática y de mercado sobre los niveles de cooperación y asociatividad en el sector de la papa. El estudio examina cómo la organización colectiva fortalece la capacidad de adaptación, la resiliencia y la sostenibilidad organizacional de las asociaciones, particularmente en un contexto caracterizado por la alta participación de pequeños productores. Con base en enfoques teóricos de la economía y las ciencias sociales, la investigación identifica el capital social, la confianza y la calidad de la gestión como factores determinantes para el desempeño de los esquemas asociativos. Asimismo, el documento evidencia que, si bien la asociatividad genera beneficios económicos, sociales y ambientales —como un mejor acceso a mercados, recursos y tecnologías—, persisten desafíos estructurales asociados a la cultura organizativa y al acceso a financiamiento. Los resultados constituyen un insumo técnico relevante para el análisis del comportamiento colectivo y el diseño de estrategias de fortalecimiento asociativo en el sector.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
052-2025 - CESA CW5184	$80.475.000	Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA
OBJETO DEL CONTRATO		
Realizar una investigación aplicada que permita analizar y evaluar alternativas estratégicas para la promoción e incorporación progresiva de soluciones basadas en la naturaleza (SBN) en el sistema productivo de papa. Esta investigación deberá orientar el fortalecimiento territorial de la sostenibilidad sectorial mediante el diseño de rutas de escalamiento territorial de prácticas productivas que integren criterios ambientales, sociales y económicos, en atención a los riesgos derivados del cambio climático y a las presiones sobre los ecosistemas y la biodiversidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		

integralmente con el objeto contractual mediante la elaboración de una investigación aplicada orientada a la promoción e incorporación progresiva de Soluciones Basadas en la Naturaleza (SbN) en el sistema productivo de la papa.

El estudio analizó 20 casos internacionales exitosos, a partir de los cuales se identificaron prácticas con alto potencial bioeconómico, tales como la rotación de cultivos, el uso de biodigestores, abonos orgánicos, cosecha de agua y procesos de formación en emprendimiento rural. Estas alternativas fueron evaluadas con base en criterios de eficiencia ecológica, viabilidad técnica, generación de valor agregado y replicabilidad territorial.

Asimismo, la investigación definió modelos de negocio tipo y estimó impactos bajo el enfoque de triple resultado económico, ambiental y social, orientando el fortalecimiento territorial de la sostenibilidad sectorial frente a los riesgos asociados al cambio climático y a las presiones sobre los ecosistemas y la biodiversidad. Como resultado, se estructuró una matriz de indicadores y un protocolo metodológico de seguimiento, que constituyen insumos técnicos para la toma de decisiones y la implementación de rutas de escalamiento territorial.

7.1.2. PROYECTO: CONFORMACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LA UNIDAD TÉCNICA DE COORDINACIÓN Y GESTIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE ORDENAMIENTO PRODUCTIVO (POP) DE LA CADENA DE LA PAPA EN COLOMBIA

DESCRIPCIÓN GENERAL

El propósito fundamental del proyecto radica en coordinar y gestionar de manera integral el Plan de Acción del Plan de Ordenamiento Productivo (POP) de la Cadena de la Papa, asignando las actividades correspondientes a la Unidad de Gestión Técnica durante su segundo año de implementación. El objetivo principal es asegurar una articulación eficaz entre las entidades clave, tales como la Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA), el Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP), el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), el Consejo Nacional de la Papa (CNP), la Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA) y otros actores estratégicos, considerados esenciales para propiciar una implementación cohesionada, organizada, coordinada y estratégica. En consonancia con la visión a largo plazo del POP, que abarca un período de 20 años, el proyecto se compromete a trabajar en acciones coordinadas para la gestión de proyectos y recursos, con el fin de garantizar la continuidad operativa en las futuras vigencias, ajustándose a las condiciones de asignación de recursos establecidas por el FNFP.

COBERTURA

Nacional.

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL

Coordinar y poner en marcha el plan de acción del Plan de Ordenamiento Productivo (POP) de la Cadena de la Papa, mediante la operación de una Unidad de Gestión Técnica, con el fin de lograr una articulación eficaz entre las entidades clave y propiciar el avance

significativo en la implementación de los programas, proyectos y actividades definidas para el segundo año de su ejecución.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Gestionar y apoyar la implementación del POP de la Cadena de la Papa mediante espacios de promoción y monitoreo.
- Estructurar y gestionar proyectos de inversión en el marco del Plan de Acción definido en el POP. Generar espacios de articulación con actores nacionales, regionales y locales para el cumplimento de las actividades del plan de acción del POP que conlleven a la apropiación de recursos para el sector.
- Aportar y consolidar los avances de las acciones del plan de acción para suministrar información que alimente al sistema de seguimiento y evaluación del POP para la cadena de la papa.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUTADO	META ANUAL	% AVANCE AÑO
# Propuesta de cronograma detallado para 2025, elaborado	1	1	100%
# Propuesta de cronograma detallado para 2026, elaborado	1	1	100%
# sesiones y/o eventos de promoción, monitoreo y apropiación de la política del POP regionales, realizados	12	12	100%
Estructurar seis (6) proyectos de inversión con su presupuesto de fuente de financiación externa de acuerdo con el cronograma y priorización en el plan de acción del POP	6	6	100%
# Mesas de trabajo o espacios de gestión con actores estratégicos	19	20	95%
# Base de datos con fuentes de financiación, identificadas y evaluadas.	1	1	100%
# Base de datos con el registro de información consultada y generada	1	1	100%
# informes de seguimiento	6	6	100%
# de informes de articulación y gestión con diferentes actores estratégicos	4	4	100%

La implementación del Plan de Ordenamiento Productivo de la Cadena de la Papa (POP) constituye un instrumento estratégico para orientar el desarrollo del subsector de manera planificada, sostenible y competitiva. El POP permite ordenar la producción en función de las condiciones agroecológicas, ambientales, sociales y económicas del territorio, contribuyendo a reducir ineficiencias productivas, minimizar riesgos climáticos y sanitarios, y mejorar la asignación de recursos públicos y privados.

El FNFP dispuso durante la vigencia 2025 una Unidad de Gestión Técnica (UGT) para materializar dicho plan. Una de las acciones es establecer una hoja de ruta que integra lineamientos técnicos, productivos, comerciales y sanitarios. Esto favorece la coherencia entre la política pública, los instrumentos de planificación territorial y las decisiones productivas en campo y del gremio, reduciendo la dispersión de esfuerzos y promoviendo sinergias interinstitucionales.

Los cronogramas detallados para la vigencia 2025 y 2026, representan un elemento fundamental para la implementación efectiva del POP, ya que permite organizar, secuenciar y coordinar de manera estratégica las acciones necesarias para alcanzar los objetivos planteados.

También estos insumos, contribuye a optimizar el uso de los recursos disponibles humanos, financieros y logísticos, evitando retrasos o vacíos en la ejecución del plan. En el contexto del ordenamiento productivo de la papa, donde intervienen múltiples actores como productores, instituciones públicas, entidades técnicas y organizaciones locales, el cronograma se convierte en una herramienta clave para la coordinación interinstitucional y la participación efectiva de los actores del sector. Ambos indicadores alcanzaron el 100%.

TABLA 2. Proyectos de inversión estructurados vigencia 2025

#	PROYECTO	DESCRIPCIÓN	PROPONENTE	ACTORES/ALIADOS
1	Fortalecimiento de capacidades en CTeI para el conocimiento, uso y gestión sostenible de la agrobiodiversidad, la seguridad alimentaria y la resiliencia climática en Chocó, Cundinamarca y Santander	Impulsar el fortalecimiento de capacidades en Ciencia, Tecnología e Innovación (CTeI) que permitan generar, aplicar y gestionar conocimiento orientado al uso sostenible de la agrobiodiversidad, promoviendo la seguridad alimentaria y la resiliencia climática en los territorios de Chocó, Cundinamarca y	Universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD	Corporación Universitaria Minuto de Dios, Universidad de los Andes, Alcaldía de Bojayá (Choco), Alcaldía del Medio Atrato (Choco), Alcaldía de Arbeláez (Cundinamarca), Alcaldía de Viotá (Cundinamarca), Alcaldía de Pasca (Cundinamarca), Alcaldía de San Vicente de Chucuri (Santander), Chocó Visible, Fundación Conecta, Asociación

#	PROYECTO	DESCRIPCIÓN	PROPONENTE	ACTORES/ALIADOS
		Santander, mediante la articulación de actores locales, el desarrollo de proyectos estratégicos y la transferencia de buenas prácticas.		de Agricultores del departamento del Chocó, Asociación de Plataneros del Medio Atrato (Choco). ASOBOSQUES, FEDEPAPA, ASOHOFRUCOL, AGROSAVIA
2	Innovación tecnológica basada en naturaleza, conocimientos locales y científicos para la producción sostenible y gestión eficiente de la biodiversidad en zonas de páramo en Antioquia, Boyacá, Caldas, Cundinamarca, Norte de Santander y Santander	Promover procesos de innovación tecnológica que integren la naturaleza, los saberes locales y el conocimiento científico, orientados a la producción sostenible y a la gestión eficiente de la biodiversidad en las zonas de páramo de Antioquia, Boyacá, Caldas, Cundinamarca, Norte de Santander y Santander, fortaleciendo la articulación entre comunidades, instituciones y actores territoriales para garantizar la conservación y el aprovechamiento responsable de estos ecosistemas estratégicos.	AGROSAVIA	Instituto Geográfico Agustín Codazzi,Instituto de Educación Superior Rural – ISER, Institución Universitaria ITM, Universidad Industrial de Santander – UIS, Universidad EAFIT – EAFIT, Universidad de Caldas – UC,Municipio de Sonsón, Municipio de Belén, Municipio de Tutazá, Municipio de Villamaría,Municipio de Chitagá, Municipio de Mutiscua, Municipio de Cerrito, Gobernación de Cundinamarca, Gobernación de Santander.Junta de Acción Comunal Manzanares Alto, Asociación de ganaderos de Belén – ASOGABEL, Cooperativa Multiactiva de Productores Agropecuarios y Artesanos del municipio de Tutazá - COAGROS LTDA, Junta de Acción Comunal Vereda Valles (Villamaría, Caldas). Cámara de Comercio de Medellín, Cámara de Comercio de Pamplona, Cámara de Comercio de Bucaramanga, Federación Colombiana de Productores de papa –FEDEPAPA, Federación Colombiana de Ganaderos – FEDEGAN.
3	“Fortalecimiento de la resiliencia del sistema productivo de papa y de la conservación de los ecosistemas asociados	El objetivo es aunar esfuerzos para promover la implementación de proyectos con enfoque de Soluciones basadas en la Naturaleza (SbN)	FEDEPAPA-FNFP	CESA, ISA-UNIANDES.

#	PROYECTO	DESCRIPCIÓN	PROPONENTE	ACTORES/ALIADOS
	frente al cambio climático a través de la implementación de soluciones basadas en la naturaleza (SbN) a partir de modelos de transición agroecológica en los municipios de Concepción, Cerrito y Guaca, departamento de Santander”	que aporten a la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, la consolidación y gestión de áreas de conservación y aumenten la resiliencia de las personas y los ecosistemas al cambio climático, en los departamentos de Córdoba, Huila y Santander.		
4	“Sistemas inteligentes agroalimentarios sostenibles (SIAS): un enfoque holístico para promover la transformación digital, la sostenibilidad y la soberanía alimentaria en comunidades rurales de Cundinamarca”	Impulsar el desarrollo de bionegocios sostenibles basados en inteligencia artificial, que fortalezcan la soberanía alimentaria mediante la producción y oferta de alimentos nutritivos, promuevan prácticas agrícolas rentables y responsables con el medio ambiente, optimicen la logística de distribución y comercialización, y fomenten la adopción tecnológica para ampliar el acceso de los productores a nuevos mercados y canales de comercialización.	Universidad de la Sabana	Dominio Estudio de Diseño S.A.S, FEDEPAPA, FEDECUNDI, FEDEVILLA, Confederación Nacional Baluarte Campesino.
5	“Alianza Para El Desarrollo Sostenible Del Sistema Productivo De La Papa Y Su Transformación Agroindustrial De La Cooperativa Integral De Productores De Hortalizas Y Frutas (Cooinprosam) En El Municipio De Samaniego – Departamento De Nariño.	Consolidar una alianza para el desarrollo sostenible del sistema productivo de la papa y su transformación agroindustrial, fortaleciendo las capacidades de la Cooperativa Integral de Productores de Hortalizas y Frutas (Cooinprosam) en el municipio de Samaniego, Nariño, con el fin de impulsar la competitividad, la innovación y la sostenibilidad del sector en el territorio	FEDEPAPA-FNFP	COOINPROSAM-ALCALDÍA DE SAMAMIEGO y GOBERNACIÓN DE NARIÑO. Gobernación de Nariño, Alcaldía de Samaniego

#	PROYECTO	DESCRIPCIÓN	PROPONENTE	ACTORES/ALIADOS
6	“Transición a la agricultura ecológica con raíces y tubérculos nativos”.	Promover la transición hacia sistemas de agricultura ecológica basados en raíces y tubérculos nativos, fortaleciendo prácticas productivas sostenibles que conserven la biodiversidad, mejoren la seguridad alimentaria y generen beneficios económicos y sociales para las comunidades rurales.	CORAZON DE LA MONTAÑA.	BIOTOPE Y FEDEPAPA-FNFP.

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA – FNFP

Frente a los proyectos de inversión es clave mencionar que, la propuesta “Transición a la Agricultura Ecológica con Raíces y Tubérculos Nativos” quedo seleccionada dentro del proceso de convocatoria. Dicha convocatoria “Acuerdo para la Conservación de Bosques Tropicales TFCA Colombia” otorgó a la propuesta un monto total de $508.700.000 COP, para implementar un piloto de modelo de agricultura ecológica de un sistema productivo de raíces y tubérculos andinos nativos, que aporte a la conservación de ecosistemas naturales estratégicos en los municipios de Duitama y Paipa, departamento de Boyacá.

Por otro lado, durante la vigencia se adelantó la consolidación de bases de datos asociadas a las fuentes de financiación, así como el registro sistemático de la información recopilada y producida. Esta última base de datos se configura como un insumo clave para el análisis y la organización de las acciones ejecutadas por la Unidad de Gestión Técnica en el proceso de implementación del Plan de Ordenamiento Productivo de la cadena agroalimentaria de la papa.

Dicha herramienta permite analizar el grado de correspondencia entre las actividades desarrolladas durante la vigencia 2025 y los ejes estratégicos del Plan, con énfasis en los componentes de asistencia técnica, comercialización, transformación agroindustrial y sanidad. De igual forma, contribuye al monitoreo de las intervenciones realizadas, a la detección de vacíos y oportunidades de ajuste, y al fortalecimiento de la toma de decisiones orientadas a mejorar la articulación, efectividad y alcance de las iniciativas implementadas en los territorios priorizados para la producción de papa.

En relación con las fuentes de financiación, se desarrolló una base de datos orientada a la organización y sistematización de convocatorias con capacidad de incidir positivamente en la cadena productiva de la papa. De manera complementaria, se diseñó un tablero de

control en Power BI que permite la consulta, visualización y análisis interactivo de la información recopilada. Esta herramienta clasifica los datos de acuerdo con la entidad promotora, la convocatoria, el enfoque de intervención, el público objetivo y los enlaces de acceso, lo que facilita la identificación oportuna de oportunidades de interés para los distintos actores de la cadena.

El uso de este tablero contribuye al fortalecimiento de la articulación interinstitucional, optimiza el acceso a instrumentos de apoyo y financiación, y respalda la toma de decisiones estratégicas orientadas a impulsar el desarrollo productivo, organizativo, comercial y sanitario del sector papero. En este marco, los indicadores asociados a la construcción de bases de datos registraron un cumplimiento del 100%.

IMAGEN 1. Monitor estratégico de oportunidades para el sector de la papa



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Respecto a los informes de seguimiento, se alcanzó un nivel de ejecución favorable. El primero estuvo orientado a monitorear la implementación del Plan de Ordenamiento Productivo, proporcionando orientaciones técnicas que permiten verificar que las acciones, programas y proyectos adelantados mantengan coherencia con los lineamientos y objetivos estratégicos definidos para la cadena productiva de la papa.

El segundo informe, enfocado en la articulación y gestión con actores estratégicos, evidencia avances significativos en la coordinación con entidades del ámbito académico, institucional y organizativo. Entre los aliados se destacan el CESA, el ISA–Universidad de los Andes, SolNatura–Fondo Acción, la Cooperativa Integral de Productores de Hortalizas y Frutas de Samaniego (COOINPROSAM), la Gobernación de Nariño, la Alcaldía de Samaniego, la organización Corazón de la Montaña y la empresa Biotope, así como otros actores territoriales. Estas alianzas permitieron impulsar procesos de estructuración, fortalecimiento y acompañamiento de iniciativas alineadas con los componentes del POP, con énfasis en manejo sostenible del suelo y del recurso hídrico, transición agroecológica, conservación ambiental y transformación agroindustrial del cultivo de la papa.

El informe sistematiza la gestión de proyectos estratégicos orientados a la implementación de soluciones basadas en la naturaleza, el fortalecimiento de capacidades productivas y organizativas, y la promoción de procesos de transformación agroindustrial en territorios priorizados como Santander y Nariño. De igual forma, da cuenta del acompañamiento técnico y de la gestión institucional para facilitar el acceso a instrumentos de financiación, entre ellos el Proyecto de Apoyo a Alianzas Productivas del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, contribuyendo al posicionamiento de las organizaciones locales como actores clave en la implementación del Plan. En su conjunto, el documento se consolida como un insumo estratégico para la toma de decisiones, la articulación interinstitucional y el fortalecimiento de la gobernanza de la cadena de la papa.

TABLA 2. Mesas de trabajo POP vigencia 2025

FECHA	MUNICIPIO/LUGAR	OBJETIVO
3/02/2025	Cra. 30 calle 45 Universidad Nacional Edificio IICA, Bogotá	Elaborar el problema principal, título del proyecto y objetivos del proyecto que se presentará ante la primera convocatoria del STDF1 del 2025.
3/02/2025	Sala de reuniones segundo piso FEDEPAPA	Realizar acercamiento entre Campo Vivo y FEDEPAPA-FNFP, para realizar potenciales procesos de fortalecimiento de capacidades a las asociaciones participantes de proyectos del Fondo en ejercicios de comercialización.
19/03/2025	Reunión virtual	Asesoría para la gestión de calidad estadística para la cadena papa
20/03/2025	Reunión virtual	Identificar procesos de gestión de la información estadística (operaciones estadísticas y registros administrativos) en el FNFP.
4/04/2025	Reunión virtual	Estructurar proyectos de inversión con su presupuesto de fuente de financiación externa de acuerdo con el cronograma y priorización en el plan

FECHA	MUNICIPIO/LUGAR	OBJETIVO
		de acción del POP; presentar la propuesta estructurada para la convocatoria 37 de Minciencias por Agrosavia.
21/04/2025	Edificio antiguo Banco de la República Av 5 No 11-20 piso 7. Oficinas de secretaria de Agricultura del departamento de Norte de Santander	Coordinación de acciones con la Secretaría de Agricultura de Norte de Santander para la implementación de acciones prioritarias del POP y los Planes Maestros de Reconversión Productiva de la cadena de la papa en el departamento.
14/05/2025	Secretaria de Agricultura de Caldas/Manizales	Reunión con el secretario de Agricultura del municipio de Manizales y funcionarios de la secretaria de Agricultura de Caldas con el fin de articular y formular una hoja de ruta en conjunto para la intervención de acciones en los municipios donde hace presencia la cadena agroalimentaria de la papa.
14/05/2025	Reunión virtual	Presentación del Plan de Ordenamiento Productivo y la Unidad de Gestión Técnica de la cadena de la papa a la Secretaría
20/06/2025	Reunión virtual	Técnica para la definición de acciones en torno al fortalecimiento de la organización de la cadena.
24/06/2025	Sala de reuniones FEDEPAPA segundo piso	Presentación de la Unidad de Gestión Técnica del POP de la cadena de la papa y articulación con BIOTOPE para analizar posible alianza dentro del marco para la presentación de propuestas convocatorias TFCA/2025 de Proyectos de Innovación y Escalamiento Horizontal.
2/07/2025	Reunión virtual	Presentación de la Unidad de Gestión Técnica del POP de la cadena de la papa y articulación con FUNDACIÓN CENTRO DE INVESTIGACIÓN CORAZON DE LA MONTAÑA para que sea ejecutor dentro de alianza dentro del marco para la presentación de un proyecto de carácter productivo que conserve la biodiversidad dentro de las convocatorias TFCA/2025 de Proyectos de Innovación y Escalamiento Horizontal para el año 2025.
22/07/2025	Reunión virtual	Articular acciones para poder implementar una estrategia en conjunto del gremio para el levantamiento de la información sobre la actividad agropecuaria de la zona rural de Bogotá que ayude a integrar información sobre la oferta productiva de los cultivos de papa, los costos de producción entre otras variables que proporcionen un enfoque integral para el seguimiento y la toma de decisiones en la actividad agropecuaria.

FECHA	MUNICIPIO/LUGAR	OBJETIVO
4/08/2025	Salón Tolima 7 días- Centro de Convenciones Alfonso López Pumarejo. Gobernación del Tolima.	Dar a conocer la oferta institucional de Fedepapa- FNFP, explorar posibles opciones de fortalecimiento conjunto y conversar sobre "Retos y oportunidades de los bionegocios sostenibles y su articulación con las organizaciones del ecosistema de emprendimiento regional".
29/08/2025	Reunión virtual	Reunión Comité Regional de la Cadena Productiva de la Papa de Boyacá - CR-CPPB
2/09/2025	Reunión virtual	Revisión de presupuesto, detalle y fuentes de financiación de entidades aliadas ISA-UNIANDES y CESA y sustentación del proyecto "Fortalecimiento de la resiliencia del sistema productivo de la papa y de la conservación de los ecosistemas asociados frente al cambio climático a través de la implementación de soluciones basadas en la naturaleza (SbN) a partir de modelos de transición agroecológica en los municipios de Concepción, Cerrito y Guaca, departamento de Santander" ante panel evaluador de SolNatura-Fondo Acción.
22/09/2025	Oficinas Biotope Calle 84a#10-33 Piso 8 Oficina 802	Revisión de presupuesto, detalle y fuentes de financiación de entidades aliadas FEDEPAPA y BIOTOPE para la preparación
1/10/2025	Reunión virtual	para la suscripción del convenio de Corazón de la Montaña y TFCA-Fondo Acción.
21/10/2025	Reunión virtual	Sesiones de trabajo con el equipo evaluador de fondo acción y el equipo ejecutor del proyecto Corazón de la Montaña con el fin de conocer el alcance y detalle al proyecto presentado en el marco de la convocatoria: acuerdo para la conservación de bosques tropicales TFCA Colombia, convocatoria de proyectos de innovación y escalamiento horizontal. Así mismo conocer la experiencia y el rol que tendrá los aliados BIOTOPE y FEDEPAPA en el desarrollo del proyecto.
5/11/2025	Reunión virtual	Con Corazón de la Montaña se trataron aspectos como las actividades donde va a participar FEDEPAPA, el valor total de la consultoría, conformación legal de la alianza (p. ej. Carta de entendimiento), aspectos de contrapartida.

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Las Mesas de trabajo o espacios de gestión con actores estratégicos son un instrumento clave para la gestión efectiva de proyectos en articulación con el Plan de Acción del Plan del POP, en tanto permiten la coordinación interinstitucional, la concertación de prioridades y la alineación de esfuerzos técnicos, financieros y operativos entre los distintos actores de la cadena.

IMAGEN 2. Mesas de trabajo en la Secretaría de Agricultura de Caldas/Manizales



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Estos espacios facilitan la traducción de los lineamientos estratégicos del POP en iniciativas concretas, al propiciar el diálogo entre entidades públicas, organizaciones de productores, gremios, cooperación, academia y sector privado, asegurando que los proyectos formulados respondan a las necesidades reales del territorio y a los objetivos del ordenamiento productivo. Asimismo, contribuyen a evitar la duplicidad de acciones, optimizar el uso de recursos y fortalecer la complementariedad entre programas y fuentes de financiación.

TABLA 3. Sesiones de promoción del POP vigencia 2025

FECHA	MUNICIPIO	OBJETIVO
20/03/2025	Hotel Gran Pilar, calle 34 N° 24-09 Bucaramanga	Promocionar y apropiar la política pública del POP y buscar oportunidades de articulación con las políticas regionales del departamento, y espacio de coordinación de acciones con la Secretaría de Agricultura de Santander
22/04/2025	Hotel Cariongo en Pamplona, carrera 5	Promocionar y apropiar la política pública del POP y buscar oportunidades de articulación con las políticas regionales del departamento, y espacio de

FECHA	MUNICIPIO	OBJETIVO
	calle 9, esquina plazuela Almeyda.	coordinación de acciones con Secretaría de Agricultura de Santander y otros actores de la cadena de la papa.
14/05/2025	Auditorio del Instituto Colombiano Agropecuario ICA, carrera 30 N° 65-15 barrio Fátima, Manizales	Promocionar y apropiar la política pública del POP y buscar oportunidades de articulación con las políticas regionales del departamento, y espacio de coordinación de acciones con la Secretaría de Agricultura de Caldas
16/05/2025	Ibagué, salón Tolima 7 días Centro de Convenciones Alfonso López Pumarejo, gobernación del Tolima.	Promocionar y apropiar la política pública del POP y buscar oportunidades de articulación con las políticas regionales del departamento del Tolima, y espacio de coordinación de acciones con la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Producción Alimentaria
18/07/2025	Santa Isabel Tolima, sitio la Bodega, sector las Palomas, vereda la Estrella	Promocionar y apropiar la política pública del POP en la zona productora de papa de Santa Isabel articulados con actores locales de la cadena, y explorar la posibilidad de formular una ficha técnica para un proyecto productivo.
19/08/2025	Municipio de Saboyá, auditorio del Sacude al Parque, pasos arriba de la plaza de mercado.	Promocionar y apropiar la política pública del POP en la zona productora de papa del municipio de Saboyá, departamento de Boyacá, articulados con actores locales de la cadena.
13/09/2025	Municipio de Pupiales, departamento de Nariño, auditorio “Casa del Adulto Mayor”.	Promocionar y apropiar la política pública del POP en la zona productora de papa del municipio de Pupiales y municipios circunvecinos en la provincia de Obando, departamento de Nariño, articulados con actores locales de la cadena.
1/10/2025	Reunión Virtual	Con Sol Natura se discutieron los cambios realizados conforme a las observaciones hechas por el equipo evaluador del fondo acción, respecto a la batería de indicadores del proyecto, métodos de cálculo de las líneas base y plan de monitoreo y reporte.
1/10/2025	Reunión Virtual	Socialización a la UPRA experiencias respecto a los avances en la toma de datos y que tiene como fin generar transferencia de tecnología mediante el seguimiento epidemiológico de plagas y enfermedades de mayor importancia económica en el cultivo de papa

FECHA	MUNICIPIO	OBJETIVO
		a 500 fincas sensores a nivel nacional, con seguimiento en los dos semestres del año.
2/10/2025	Reunión Virtual	Primera Sesión de trabajo batería de indicadores proyecto SolNatura
6/10/2025	Reunión Virtual	Reunión para ajuste y efectivo final flujo de caja con SolNatura
18/11/2025	Reunión Virtual	Reunión con Instituto Humboldt para retomar las conversaciones de articulación para explorar posibilidades conjuntas de proyectos orientados a la sostenibilidad del sistema productivo de papa

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Las sesiones de promoción del Plan de Ordenamiento Productivo configuran un mecanismo fundamental para la apropiación, difusión y posicionamiento de esta política pública entre los actores clave de la cadena. Estos espacios permiten socializar los objetivos, lineamientos y acciones del Plan de Acción, facilitando la comprensión de su alcance y el rol que cada actor desempeña en su implementación a escala nacional, regional y territorial.

A través de las sesiones de promoción, se fortalece la articulación entre instituciones públicas, organizaciones de productores, gremios y demás actores estratégicos, generando condiciones para la adopción del POP como una hoja de ruta compartida. Estos espacios contribuyen a alinear agendas, identificar sinergias con iniciativas en curso y motivar la formulación y ejecución de proyectos coherentes con las prioridades del ordenamiento productivo en los departamentos paperos del país.

IMAGEN 3. Sesión de promoción del POP - Santander



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

PRINCIPALES RESULTADOS

- Se fortalecieron las capacidades para la gestión de proyectos en el marco del Plan de Ordenamiento Productivo de la papa, mediante la identificación, estructuración y organización de iniciativas alineadas con los componentes estratégicos del Plan. Este resultado permitió priorizar acciones coherentes con las necesidades del territorio y las dinámicas de la cadena agroalimentaria, optimizando el uso de los recursos y mejorando la planificación y ejecución de proyectos orientados al desarrollo productivo, comercial y sanitario del sector papero.
- Se implementaron mecanismos técnicos y herramientas de seguimiento y monitoreo que facilitaron el control del avance de las acciones contempladas en el Plan de Ordenamiento Productivo. Estos instrumentos permitieron evaluar el nivel de cumplimiento de las intervenciones, identificar brechas frente a los objetivos establecidos y generar información oportuna para la toma de decisiones, contribuyendo a mejorar la efectividad, trazabilidad y sostenibilidad de la implementación del POP.
- Se promovió la articulación y coordinación entre los diferentes actores de la cadena agroalimentaria de la papa, productores, entidades públicas, organizaciones técnicas y actores comerciales, fortaleciendo los espacios de diálogo, concertación y trabajo conjunto. Este resultado favoreció la alineación de intereses, la complementariedad de acciones y la implementación de estrategias integrales, orientadas a potenciar el impacto territorial del Plan de Ordenamiento Productivo y a consolidar una gobernanza más efectiva del sector papero.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Implementación del Plan de Ordenamiento Productivo (POP) de la Cadena de la Papa en Colombia, bajo la coordinación de una Unidad Técnica de Gestión.			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 290.842.771	$ 18.589.095	$ 0	$ 309.431.866

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
GASTOS GENERALES	**290.842.771**	**279.214.505**	**96,00%**
Honorarios	254.584.000	254.584.000	100,00%
Seguros, impuestos y gastos legales	31.683	31.683	100,00%
Divulgación	11.800.000	10.597.440	89,81%
Mantenimiento	1.190.200	900.000	75,62%
Viáticos y gastos de viaje	19.712.888	10.914.549	55,37%
Muebles y equipo de oficina	2.364.000	1.231.318	52,09%
Transportes, fletes y acarreos	200.000	100.300	50,15%
TOTAL PRESUPUESTO	**290.842.771**	**279.214.505**	**96,00%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 96,00% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Viáticos y gastos de viaje, con una ejecución del 55,37%, debido a la implementación de mecanismos alternativos de coordinación, seguimiento y gestión, que permitieron atender los compromisos programados con una menor necesidad de desplazamientos presenciales.
- Muebles y equipo de oficina, con una ejecución del 52,09%, como resultado del aprovechamiento de activos existentes y de la no adquisición de nuevos bienes inicialmente previstos, al no ser requeridos para el desarrollo efectivo de las actividades.
- Transportes, fletes y acarreos, con una ejecución del 50,15%, atribuible a la optimización de la logística, reducción de desplazamientos y ajustes en la planeación operativa, lo que disminuyó los costos inicialmente estimados.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
004 -2025	$ 115.720.000	OMAR RENE CURREA VALDERRAMA
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como profesional líder UTG en el proyecto *"implementación del plan de ordenamiento productivo (pop) de la cadena de la papa en Colombia, bajo la coordinación de una unidad técnica de*		

gestión" del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa; con el fin de implementar el plan de acción del pop de la Cadena del Papa definido para los próximos 20 años. El contratista deberá coordinar y ejecutar acciones estratégicas, asegurando la efectiva colaboración entre los diversos actores involucrados en el plan con el objetivo de asegurar el cumplimiento técnico trazado para el proyecto.	
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%	100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
En el marco de la ejecución del contrato, el profesional líder de la Unidad Técnica de Gestión (UTG) cumplió integralmente con las actividades previstas en el objeto contractual, coordinando y ejecutando acciones estratégicas orientadas a la implementación del Plan de Ordenamiento Productivo (POP) de la cadena de la papa en Colombia, bajo la administración del Fondo Nacional de Fomento de la Papa. Durante la vigencia, el contratista adelantó procesos de articulación interinstitucional y coordinación técnica entre los actores vinculados al Plan, contribuyendo al desarrollo y seguimiento del plan de acción definido. Entre las actividades desarrolladas se incluyen la gestión de alianzas estratégicas, la formulación y estructuración de propuestas orientadas a sistemas productivos regenerativos, así como la planificación de acciones para el fortalecimiento de la cadena productiva, en coherencia con los lineamientos técnicos del POP. Las actividades ejecutadas aportan de manera directa al cumplimiento técnico del proyecto, garantizando la coordinación operativa de la Unidad Técnica de Gestión y el avance de las acciones estratégicas previstas para la implementación del Plan en el horizonte definido.	

No CONTRATO	**VALOR**	**CONTRATISTA**
002 -2025	$ 75.218.000	ANDRÉS ERNESTO TICORA ALTURO
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como Profesional Especializado UTG en el proyecto *"implementación del plan de ordenamiento productivo (pop) de la cadena de la papa en Colombia, bajo la coordinación de una unidad técnica de gestión"* del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa; con el fin de implementar el plan de acción del pop de la Cadena del Papa definido para los próximos 20 años. El contratista deberá garantizar la correcta gestión de proyectos y de fuentes de financiación, con el objetivo de asegurar el cumplimiento técnico trazado para el proyecto.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
En el marco de la ejecución del contrato, el Profesional Especializado de la Unidad Técnica de Gestión (UTG) cumplió con las actividades previstas en el objeto contractual, desarrollando acciones orientadas a la gestión de proyectos y articulación de fuentes de financiación para la implementación del Plan de Ordenamiento Productivo (POP) de la cadena de la papa. Durante la vigencia, el contratista participó en la estructuración y gestión de iniciativas de financiación, incluyendo la participación en la convocatoria de MINCIENCIAS, en coherencia con los lineamientos técnicos y administrativos establecidos. Asimismo, se evidenció una adecuada coordinación con los actores involucrados, contribuyendo a la articulación de		

esfuerzos y al avance de las acciones definidas en el plan de acción del POP. Las actividades ejecutadas son consistentes con el alcance del contrato y aportan de manera directa al cumplimiento técnico del proyecto, reflejando correspondencia entre la ejecución presupuestal y la ejecución técnica.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
003 -2025	$ 63.646.000	DIANA CAROLINA FORERO HERNANDEZ
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como Profesional UTG en el proyecto *"implementación del plan de ordenamiento productivo (pop) de la cadena de la papa en Colombia, bajo la coordinación de una unidad técnica de gestión"* del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la federación colombiana de productores de papa – Fedepapa; con el fin de implementar el plan de acción del pop de la Cadena del Papa definido para los próximos 20 años. El contratista deberá asistir al proyecto en aspectos administrativos, operativos y logísticos, participar en la planificación y ejecución de actividades, y contribuir en la elaboración de informes de gestión, facilitar espacios para la presentación de avances, apoyar la gestión documental y la elaboración de informes y presentaciones sobre el progreso del proyecto.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
En el marco de la ejecución del contrato, la Profesional de la Unidad Técnica de Gestión (UTG) cumplió integralmente con las actividades previstas en el objeto contractual, brindando apoyo continuo al proyecto en los componentes administrativos, operativos y logísticos asociados a la implementación del Plan de Ordenamiento Productivo (POP) de la cadena de la papa. Durante la vigencia, la contratista participó activamente en la planificación y ejecución de actividades, contribuyó a la elaboración de informes de gestión, apoyó la gestión documental del proyecto y facilitó espacios para la presentación de avances ante los actores involucrados. Asimismo, elaboró y estructuró insumos técnicos y presentaciones orientadas al seguimiento y comunicación del progreso del proyecto. Las actividades desarrolladas son consistentes con el alcance del contrato y aportan de manera directa al cumplimiento técnico del plan de acción del POP, evidenciando correspondencia entre la ejecución presupuestal y la ejecución técnica del contrato.		

7.1.3. MECANISMOS DE DEFENSA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL Y COMPETENCIA LEAL EN PAPA.

DESCRIPCIÓN GENERAL

El proyecto tiene como objetivo principal apoyar la defensa legal de las medidas antidumping aplicadas en Colombia a las importaciones de papa congelada provenientes de la Unión Europea, a fin de asegurar que estas medidas continúen siendo vigentes. La defensa se llevará a cabo ante la OMC, con el propósito de proteger la producción nacional de papa frente a las prácticas desleales de comercio, específicamente el dumping. Para ello, se busca contar con una base sólida de argumentación jurídica y económica que respalde la continuidad de estas medidas, demostrando que la revisión administrativa iniciada por la autoridad investigadora cumple con las disposiciones del Acuerdo Antidumping de la OMC y las recomendaciones emitidas por el Grupo Especial y el Laudo Arbitral correspondiente al proceso DS 591.

COBERTURA

El proyecto beneficiará a todos los departamentos productores de papa: Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Antioquia, Santander, Norte de Santander, Cauca, Tolima, Caldas y Valle del Cauca.

ENTIDAD EJECUTORA

Federación Colombiana de Productores de Papa -FEDEPAPA" - Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP

OBJETIVO GENERAL

Apoyar el proceso de defensa nacional de las medidas antidumping establecidas en Colombia para la subpartida 2004.10.00.00 en el marco de la competencia leal decretada por la OMC, mediante un acompañamiento jurídico especializado ante las recomendaciones del Grupo Especial y Laudo Arbitral por el proceso DS591, con el propósito de coadyuvar a que las medidas antidumping continúen vigentes y proteger la producción nacional de papa frente a las prácticas desleales de comercio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Contar con argumentaciones jurídicas y económicas que respalden la continuidad de las medidas antidumping en defensa de la producción nacional de papa, demostrando que la revisión administrativa iniciada por la autoridad investigadora respecto a los derechos antidumping es compatible con el Acuerdo Antidumping de la OMC, así como con las recomendaciones emitidas por el Grupo Especial de la OMC y el Laudo Arbitral que resolvió la apelación en el caso DS-591.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES Y AVANCE DE INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUTADO	META TRIMESTRE	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO TRIMESTRE	% AVANCE AÑO
Número de documentos de argumentación jurídica y económica elaborados y sustentados	1	1	1	100%	100%
Número de asesorías contratadas para sustento de la argumentación jurídica en el Centro de Asesoría en Asuntos OMC -ACWL.	1	1	1	100%	100%

El presente informe de gestión tiene por objeto documentar de manera integral el desarrollo, alcance, actividades ejecutadas y resultados del proyecto orientado a apoyar el proceso de defensa nacional de las medidas antidumping vigentes en Colombia para la subpartida arancelaria 2004.10.00.00, correspondiente a papas fritas congeladas. Dicho acompañamiento se enmarca en las disciplinas del sistema multilateral de comercio, particularmente en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping), y en el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (ESD) de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El proyecto surge como respuesta a la necesidad de fortalecer la posición jurídica y económica del Estado colombiano frente a los cuestionamientos formulados por la Unión Europea en el marco del proceso DS591, relacionados con la compatibilidad de las medidas antidumping adoptadas por Colombia con las obligaciones multilaterales. En este contexto,

el acompañamiento especializado se concibió como un instrumento de apoyo técnico para coadyuvar a la defensa de la legalidad, razonabilidad y continuidad de las medidas, así como para proteger a la producción nacional de papa frente a prácticas desleales de comercio internacional.

La adopción de derechos antidumping sobre las importaciones de papas fritas congeladas procedentes de Bélgica, Alemania y los Países Bajos respondió a la constatación de la existencia de prácticas de dumping que generaban un daño importante a la rama de producción nacional. Estas medidas se fundamentaron en investigaciones administrativas adelantadas por la autoridad investigadora colombiana, en ejercicio de las facultades conferidas por el ordenamiento jurídico interno y en concordancia con las normas de la OMC.

Posteriormente, dichas medidas fueron objeto de controversia ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, dando lugar al caso DS591. Como resultado de este proceso, se emitieron recomendaciones por parte de un Grupo Especial y un Laudo Arbitral, los cuales establecieron parámetros específicos para la adecuación de determinadas actuaciones administrativas, sin desconocer la facultad del Estado colombiano para mantener medidas antidumping compatibles con el Acuerdo Antidumping.

En este escenario, Colombia inició una revisión administrativa orientada a dar cumplimiento a las recomendaciones multilaterales, manteniendo al mismo tiempo la finalidad esencial de las medidas: la protección de la producción nacional de papa. El proyecto objeto del presente informe se inserta en esta fase de cumplimiento y defensa reforzada de la posición nacional.

El proyecto se desarrolló bajo un marco normativo claramente definido, compuesto por instrumentos multilaterales y disposiciones internas. En el ámbito internacional, se destacan el Acuerdo Antidumping de la OMC, el artículo VI del GATT de 1994 y el ESD, los cuales regulan las condiciones para la imposición, mantenimiento, revisión y defensa de medidas antidumping.

En el plano nacional, resultan relevantes las normas que regulan las investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional, así como los actos administrativos expedidos por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el marco de la revisión administrativa iniciada para cumplir las recomendaciones del proceso DS591.

El acompañamiento jurídico desarrollado en el proyecto tuvo como eje central la interpretación armónica de estos instrumentos, con énfasis en los principios de

comparación equitativa, razonabilidad metodológica, debido proceso administrativo y carga de la prueba, conforme a los estándares de la OMC.

El alcance del acompañamiento incluyó el análisis detallado de los informes del Grupo Especial, el Laudo Arbitral y las resoluciones administrativas expedidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Se prestó especial atención a la metodología de cálculo de los márgenes de dumping, al tratamiento de la información suministrada por las partes interesadas y a la aplicación del principio de comparación equitativa previsto en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping.

Asimismo, el acompañamiento comprendió la revisión de los argumentos presentados por la Unión Europea en el procedimiento de cumplimiento, así como la identificación de los principales riesgos jurídicos y económicos asociados a la defensa de las medidas.

l proceso DS591 tramitado ante la Organización Mundial del Comercio tuvo consecuencias relevantes para la política de defensa comercial de Colombia, particularmente en lo relacionado con el diseño, aplicación y revisión de las medidas antidumping adoptadas sobre las importaciones de papas fritas congeladas clasificadas en la subpartida 2004.10.00.00. Estas consecuencias no implicaron la eliminación automática de las medidas antidumping, pero sí generaron obligaciones concretas en materia de adecuación procedimental, fortalecimiento metodológico y gestión del riesgo jurídico.

En primer lugar, el caso DS591 reafirmó la obligación del Estado colombiano de asegurar que las investigaciones y revisiones administrativas en materia antidumping se ajusten estrictamente a los estándares del Acuerdo Antidumping de la OMC, en especial a los principios de comparación equitativa, objetividad y debida motivación de los actos administrativos. En este sentido, las recomendaciones del Grupo Especial y el Laudo Arbitral exigieron a la autoridad investigadora revisar y justificar de manera más rigurosa las metodologías empleadas para el cálculo de los márgenes de dumping, sin desconocer el margen de discrecionalidad técnica reconocido a los Miembros de la OMC.

En segundo término, el proceso DS591 tuvo como consecuencia la necesidad de adelantar una revisión administrativa de cumplimiento, orientada a subsanar los aspectos identificados por los órganos de solución de diferencias, manteniendo al mismo tiempo la finalidad legítima de las medidas antidumping. Esta revisión implicó un mayor nivel de escrutinio sobre la trazabilidad de la información utilizada, el tratamiento de los ajustes realizados en las comparaciones de precios y la coherencia interna de los razonamientos económicos y jurídicos que sustentan la decisión administrativa.

Adicionalmente, el caso DS591 evidenció la importancia de articular de manera consistente los argumentos jurídicos y económicos en la defensa de las medidas antidumping. Como consecuencia, se fortaleció la necesidad de integrar análisis económicos más detallados que respalden las decisiones técnicas, con el fin de reducir la vulnerabilidad de las medidas frente a eventuales cuestionamientos en escenarios multilaterales.

Desde una perspectiva institucional, el proceso generó un aprendizaje significativo para las entidades responsables de la defensa comercial, al poner de relieve la importancia de una gestión preventiva del riesgo litigioso y de una documentación exhaustiva de los procesos administrativos. Esto se traduce en una mayor exigencia de rigor técnico, transparencia y coherencia en todas las etapas de las investigaciones y revisiones antidumping.

Finalmente, una consecuencia sustantiva del DS591 fue la reafirmación de que, aun en escenarios de controversia internacional, los Miembros de la OMC conservan la facultad de mantener medidas antidumping, siempre que estas se ajusten a las reglas multilaterales. En el caso colombiano, el proceso permitió sentar precedentes relevantes sobre la defensa de la producción nacional de papa frente a prácticas desleales de comercio, fortaleciendo la capacidad del país para proteger sectores sensibles dentro de los márgenes permitidos por el sistema multilateral de comercio.

PRINCIPALES RESULTADOS

- El proyecto consolidó un soporte jurídico y económico especializado para la defensa de las medidas antidumping vigentes sobre las importaciones de papas fritas congeladas (subpartida 2004.10.00.00), alineado con las disciplinas del Acuerdo Antidumping de la OMC y el ESD. El acompañamiento permitió interpretar de manera armónica las recomendaciones del Grupo Especial y el Laudo Arbitral del caso DS591, reafirmando la legalidad, razonabilidad y continuidad potencial de las medidas, dentro de los márgenes permitidos por el sistema multilateral de comercio.

- Como resultado del análisis detallado del proceso DS591, se identificaron y abordaron los principales riesgos jurídicos y económicos asociados a la defensa de las medidas, particularmente en aspectos como la comparación equitativa, la motivación de los actos administrativos, la trazabilidad de la información y la metodología de cálculo de los márgenes de dumping. Esto contribuyó a fortalecer la revisión administrativa de cumplimiento, incrementando la coherencia interna y la solidez técnica de las decisiones adoptadas por la autoridad investigadora.

El proyecto generó aprendizajes institucionales relevantes para la política de defensa comercial de Colombia, al resaltar la importancia de integrar de manera consistente argumentos jurídicos y económicos, documentar exhaustivamente los procesos y gestionar de forma preventiva el riesgo litigioso. Asimismo, reafirmó que los Miembros de la OMC conservan la facultad de mantener medidas antidumping compatibles con las reglas multilaterales, fortaleciendo la capacidad del Estado colombiano para proteger a la producción nacional de papa frente a prácticas desleales de comercio internacional.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Mecanismos de defensa de la producción nacional y competencia leal en papa.			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 450.900.000	$ 28.619.196	$0	$ 479.519.196

CONCEPTO	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
GASTOS GENERALES	**$ 450.900.000**	**$ 123.659.448**	**27,43%**
Honorarios	$ 450.900.000	$ 123.659.448	27,43%
TOTAL	**$ 450.900.000**	**$ 123.659.448**	**27,43%**

La ejecución presupuestal general del proyecto asciende al 27,43%, lo cual obedece a las condiciones contractuales pactadas, según las cuales el desembolso de los recursos está condicionado a la culminación del proceso de defensa adelantado por el Advisory Centre on World Trade Organization Law (ACWL) ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este esquema de pago contra entrega de resultados responde a un criterio de eficiencia y responsabilidad en el uso de los recursos, al asegurar que los pagos se efectúen únicamente una vez se haya materializado el cumplimiento integral de los objetivos contractuales, evitando anticipos y garantizando la correspondencia entre el gasto y los resultados obtenidos.

En el marco de la estrategia jurídica definida, no fue necesaria la activación de una fase de apelación, toda vez que los esfuerzos se concentraron en el fortalecimiento y cierre efectivo de la fase de defensa, la cual permitió sustentar de manera sólida la posición del Estado

colombiano frente a las alegaciones presentadas por la Unión Europea en el proceso DS591.

En consecuencia, la solidez de la defensa jurídica y técnica adelantada permitió cerrar el proceso sin necesidad de avanzar a una fase de apelación, lo cual explica tanto el alcance de la ejecución presupuestal observada como la focalización estratégica de los recursos en la fase determinante del procedimiento.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
024 - 2025	$ 450.000.000	ADVISORY CENTRE ON WORLD TRADE ORGANIZATION LAW - ACWL
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios legales especializados por parte del CENTRO, con el propósito de defender los intereses comerciales de Colombia en los procedimientos relacionados con el caso DS591 - Colombia – Derechos Antidumping sobre Papas Fritas Congeladas (artículo 21.5 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC) durante el año 2025. El objeto del contrato incluye la representación y asesoría legal en el procedimiento del panel del artículo 21.5.2. La preparación y eventual participación en un procedimiento bajo el Marco Multipartito de Arbitraje Provisional (MPIA) relacionado con el caso y las demás actividades que se requieran en defensa de los intereses comerciales de Colombia en el caso DS591.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
27,43%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Al cierre de la vigencia, se encuentra culminado el desarrollo de las actividades de representación y defensa jurídica del Estado colombiano en el marco del caso DS591 – Colombia – Derechos Antidumping sobre papas precocidas congeladas (artículo 21.5 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC). En cumplimiento del objeto contractual, el Advisory Centre on World Trade Organization Law (ACWL) prestó servicios legales especializados orientados a la elaboración, estructuración y presentación de los escritos técnicos ante el Panel de Cumplimiento, así como a la sustentación oral de la posición de Colombia durante la audiencia sustantiva celebrada los días 6 y 7 de mayo de 2025. Estas actuaciones se desarrollaron en estrecha coordinación con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT) y la Misión Permanente de Colombia ante la OMC, garantizando una defensa coherente, técnicamente sólida y estratégicamente alineada. Asimismo, se brindó asesoría jurídica especializada en la interpretación y aplicación de los artículos 2.4, 2.4.2 y 9.3 del Acuerdo Antidumping, así como del artículo 17.6 relativo al estándar de revisión, fortaleciendo la argumentación de Colombia frente a las reclamaciones formuladas por la Unión Europea. Como parte del desarrollo contractual, se elaboraron informes jurídicos, análisis de jurisprudencia relevante de la OMC y observaciones técnicas al informe interino del Panel, contribuyendo a la		

consistencia, solidez y calidad argumental de la defensa nacional. Con la culminación de estas actividades y la finalización de la fase de defensa ante el Panel de Cumplimiento, se entiende ejecutado en su totalidad el objeto contractual, de conformidad con los términos pactados, consolidando una defensa técnica y coordinada de los intereses comerciales de Colombia en el marco del sistema multilateral de comercio.

7.1.4. ASOCIATIVIDAD Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DE PAPA

DESCRIPCIÓN GENERAL

El proyecto busca impulsar la competitividad y sostenibilidad de 24 organizaciones de pequeños y medianos productores de papa en la zona centro y sur del país. Dicho objetivo se pretende alcanzar a través de acciones orientadas al fortalecimiento de sus capacidades administrativas y financieras, la promoción de una gestión social inclusiva y responsable, y el desarrollo de procesos de postcosecha y agregación de valor al producto. Por otra parte, se busca consolidar y optimizar acuerdos comerciales y logísticos, mejorando el acceso al mercado y reduciendo la intermediación. De manera general, estas acciones están encaminadas a consolidar organizaciones eficientes, sostenibles y competitivas, que aprovechen oportunidades de mercado, establezcan alianzas estratégicas y contribuyan al bienestar económico y social del subsector, alineándose con los principios de asociatividad y cooperativismo.

COBERTURA

Cundinamarca, Boyacá, Nariño y Antioquia.

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL

Impulsar la competitividad y desarrollo sostenible en 24 organizaciones de pequeños y medianos productores de papa en la zona centro y sur del país, a través del fortalecimiento de las capacidades administrativas y financieras, fomentar procesos de gestión social, impulsar las acciones de creación de valor agregado y potenciar la generación de acuerdos comerciales y fortalecer la gestión logística para el posicionamiento comercial de las organizaciones. Con el fin de consolidar organizaciones capaces de aprovechar oportunidades de mercado, reducir la cadena de intermediación, establecer alianzas estratégicas y contribuir al bienestar económico y social de las comunidades involucradas alineándose con los principios fundamentales de la asociatividad y el cooperativismo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer las capacidades administrativas y financieras internas de las organizaciones a través del desarrollo de intervenciones que buscan garantizar el uso de soportes transaccionales exigidos por la normativa vigente, la actualización continua de los documentos relacionados con la existencia y legalidad de la organización, impulsar el uso de herramientas financieras y la generación de alianzas estratégicas. Con el fin de garantizar que las organizaciones funcionen de una manera eficiente y eficaz, que sean competitivas y se consoliden en el largo plazo.

- Fomentar procesos de gestión social de manera articulada con las organizaciones, mediante la implementación de espacios y acciones orientadas al fortalecimiento de la estructura orgánica, sesiones de integración generacional, sensibilización frente a temas de inclusión social y reconocimiento de actores clave de la cadena, encuentros participativos para impulsar el liderazgo y la vinculación de nuevas organizaciones al proyecto. Con el propósito de asegurar la responsabilidad social, la inclusión y la generación de impactos positivos en la cadena.

- Impulsar procesos de agregación de valor a través de la construcción de herramientas para la caracterización de las variedades comercializadas, asesorías en protocolos de operación para la selección, clasificación y empaquetado. Con el fin de incrementar la rentabilidad de las organizaciones, cambios en el valor percibido de la papa, contribuir en la competitividad e impulsar los procesos de innovación dentro de las organizaciones.

- Potencializar la generación de acuerdos comerciales y fortalecer la gestión logística a través de la identificación de Infraestructuras Logísticas Especializadas (ILE), dinámicas de la oferta y demanda de la papa, el desarrollo de encuentros comerciales, alianzas institucionales y circuitos cortos para la comercialización. Con el fin de reducir la cadena de intermediación e incentivar el posicionamiento comercial de las organizaciones.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTION Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	META ANUAL	EJECUCIÓN ANUAL	% EJECUTADO
# de intervenciones realizadas en facturación electrónica y en capacidades administrativas y contables	20	20	100%
# Organizaciones con facturación electrónica o resolución vigente	12	13	108%
# Organizaciones con actualización del certificado de cámara de comercio	9	9	100%
# Organizaciones impactadas con sesiones de seguimiento y evaluación.	12	12	100%
# Organizaciones impactadas con entrega de herramientas ofimáticas	5	2	40%
# de organizaciones con seguimientos en los procesos administrativos y financieros.	24	24	100%
# de intervenciones realizadas en estructura orgánica organizacional; habilidades blandas y competencias ambientales y; género y economía del cuidado.	30	32	107%
# Documentos de caracterización y línea base realizados	24	25	104%
# Sesiones implementadas (Integración generacional)	33	33	100%
# Escuelas de liderazgo realizadas	1	1	100%
# Encuentros de Participación Asociativa realizados	10	12	120%
# Foro de Innovación y Encuentro de Experiencias Asociativas realizados	1	1	100%
# de organizaciones con Metodología de trabajo socializado y diagnósticos realizados.	24	25	104%
# Fichas técnicas elaboradas	12	12	100%
# Jornadas de asesoría realizadas	24	28	117%
# de intervenciones realizadas en procesos de postcosecha para garantizar la selección, clasificación y empaquetado adecuada.	10	10	100%
# Herramientas para la identificación de ILE, oferta y demanda de la papa.	1	1	100%
# Alianzas institucionales efectivas	5	5	100%
# Encuentros comerciales realizados	4	6	150%
# Esquemas de apoyo a la comercialización para organizaciones	24	24	100%

INDICADOR	META ANUAL	EJECUCIÓN ANUAL	% EJECUTADO
# de organizaciones con circuitos cortos de comercialización	12	27	225%
Toneladas de papa comercializada	500	1344,18	269%

La vigencia 2025 cerró con resultados muy positivos: se alcanzó una ejecución técnica del 116 %, frente a una ejecución presupuestal del 83,21 %, lo que demuestra una gestión responsable y enfocada en generar resultados concretos por parte del FNFP. Estos logros reflejan un uso eficiente de los recursos disponibles, priorizando acciones estratégicas que beneficiaron directamente a los productores de papa, sin sacrificar la calidad técnica ni el alcance de las actividades desarrolladas.

A lo largo del año, las acciones adelantadas estuvieron alineadas con la misión del FNFP de fortalecer la competitividad y sostenibilidad del subsector papero. A través de un acompañamiento cercano e integral a las organizaciones de productores, se trabajó en el fortalecimiento de sus capacidades técnicas, productivas, comerciales y organizativas, promoviendo procesos de formalización, la agregación de valor, la adopción de buenas prácticas y un mejor acceso a mercados más exigentes.

En conjunto, la gestión del FNFP contribuyó de manera tangible a mejorar las condiciones de los productores, a cerrar brechas estructurales y a sentar bases sólidas para el desarrollo agroindustrial y empresarial del sector. Estos avances permiten que las organizaciones se consoliden como actores más competitivos, resilientes y mejor preparados para enfrentar los retos del mercado dentro de la cadena de valor de la papa.

Intervenciones realizadas en facturación electrónica y en capacidades administrativas y contables.

Durante la vigencia 2025, el indicador “Intervenciones realizadas en facturación electrónica y en capacidades administrativas y contables” presentó un cumplimiento satisfactorio, evidenciando una gestión integral orientada al fortalecimiento administrativo, contable, financiero y tributario de las organizaciones de pequeños y medianos productores de papa vinculadas al proyecto. En total, se desarrollaron acciones estratégicas con la participación activa de 24 organizaciones, fortaleciendo las capacidades de 219 productores y representantes pertenecientes principalmente a los comités administrativos y financieros, lo que permitió avanzar de manera significativa en la consolidación de una cultura organizacional basada en la formalidad, la transparencia y la eficiencia en la gestión empresarial rural.

Las intervenciones se diseñaron y ejecutaron bajo un enfoque técnico y aplicado, orientado a responder a las necesidades reales de las organizaciones, y contaron con el acompañamiento de entidades estratégicas como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), la Fundación Universitaria Agraria de Colombia – UNIAGRARIA, las Cámaras de Comercio de Tunja e Ipiales, FINAGRO, el Fondo Nacional de Garantías (FNG), la Bolsa Mercantil de Colombia (BMC) y Reyca Asociados. La articulación con estas instituciones permitió brindar orientación especializada, práctica y contextualizada, fortaleciendo la capacidad de las organizaciones para interactuar de manera más efectiva con el sistema financiero, tributario y comercial.

Entre las principales temáticas abordadas se incluyó el fortalecimiento en ofimática básica aplicada a la gestión administrativa, mediante talleres prácticos en el uso de herramientas como Word y Excel, fundamentales para el manejo documental, el control financiero y la toma de decisiones informadas. Asimismo, se desarrollaron contenidos en administración, contabilidad y finanzas para Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL), profundizando en la estructura organizacional, la clasificación de activos y pasivos, el control patrimonial, la identificación de costos de producción y la gestión eficiente de los recursos, elementos clave para la sostenibilidad financiera de las asociaciones.

De igual forma, se fortalecieron las capacidades en gestión tributaria y fiscal, con énfasis en el cumplimiento de obligaciones formales, la implementación de la facturación electrónica, el régimen especial y los procesos de formalización, destacando la legalidad y la trazabilidad como condiciones habilitantes para el acceso a beneficios del Estado, líneas de financiación y mercados más exigentes. El componente de fortalecimiento administrativo y jurídico, desarrollado con el apoyo de las Cámaras de Comercio, permitió orientar a las organizaciones sobre los trámites y obligaciones legales acordes con su naturaleza jurídica, mejorando su capacidad de gestión institucional y su relacionamiento con actores externos.

Adicionalmente, se desarrollaron espacios de educación financiera aplicada, con el acompañamiento de FINAGRO y el Fondo Nacional de Garantías, orientados al uso responsable del crédito, la gestión del riesgo y el conocimiento de instrumentos financieros diseñados para el sector agropecuario. En este marco, se socializó el funcionamiento de las garantías agropecuarias del FNG como mecanismo para facilitar el acceso a crédito para capital de trabajo y adquisición de activos productivos, mejorando el perfil crediticio de las organizaciones y viabilizando proyectos productivos sostenibles.

Un componente relevante del proceso correspondió al fortalecimiento en servicios financieros alternativos, particularmente financiación no bancaria y operaciones de

factoring, en articulación con la Bolsa Mercantil de Colombia y Reyca Corredores. Estas herramientas fueron presentadas como alternativas estratégicas para mejorar la liquidez, reducir costos financieros frente al sistema bancario tradicional, liberar cupos de crédito, optimizar indicadores de endeudamiento y aprovechar beneficios tributarios asociados a la deducibilidad de los costos financieros, contribuyendo a una gestión más eficiente y sostenible de los recursos.

En conjunto, las acciones desarrolladas durante la vigencia 2025 no solo promovieron el cumplimiento normativo y la formalización administrativa y contable de las organizaciones, sino que fortalecieron de manera estructural sus capacidades empresariales, financieras y de gestión. Este proceso permitió posicionar a las asociaciones de productores de papa como actores rurales más preparados, organizados y competitivos, con mayores herramientas para la toma de decisiones, el acceso a servicios financieros formales y alternativos, y su integración efectiva en las dinámicas de desarrollo productivo y comercial del sector agropecuario colombiano, en coherencia con los objetivos estratégicos del FNFP y el enfoque de sostenibilidad económica del proyecto.

IMAGEN 1. Jornadas de intervención temáticas administrativas y financieras



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Organizaciones con facturación electrónica o resolución vigente.

Durante la vigencia 2025, el proyecto ejecutó de manera efectiva el componente de fortalecimiento administrativo y cumplimiento normativo, priorizando la implementación obligatoria de la facturación electrónica para las organizaciones de productores vinculadas, en estricto cumplimiento de lo establecido en el Artículo 7 de la Resolución 000165 de 2023 de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Esta intervención respondió a la necesidad de mitigar riesgos legales y tributarios, fortalecer la transparencia de las operaciones y consolidar la formalización empresarial de las organizaciones beneficiarias, como condición habilitante para su acceso a mercados formales y esquemas de comercialización institucional.

La estrategia adoptada se orientó al cierre de brechas administrativas y a la adopción integral del sistema de facturación electrónica, mediante el uso del servicio gratuito dispuesto por la DIAN, lo cual permitió optimizar costos operativos y asegurar la sostenibilidad del proceso en el tiempo. El acompañamiento técnico brindado fue integral y abarcó todas las etapas requeridas para la habilitación, incluyendo la gestión del certificado de firma digital, la actualización del Registro Único Tributario (RUT) con la responsabilidad 52 (facturador electrónico), la solicitud y autorización de rangos de numeración y la expedición de las correspondientes resoluciones de facturación. Cada uno de estos pasos se desarrolló con la validación expresa de los representantes legales de las organizaciones, garantizando la legalidad del procedimiento, la trazabilidad de las actuaciones y la apropiación efectiva del sistema por parte de los equipos administrativos.

Como resultado de esta gestión, al cierre de la vigencia el 100 % de las 24 organizaciones vinculadas al proyecto cuentan con habilitación vigente como facturadores electrónicos, lo que representa un avance sustancial en términos de formalización tributaria, fortalecimiento del control financiero y reducción de riesgos asociados al incumplimiento normativo. Este logro permite a las organizaciones operar de manera regular en canales comerciales formales, participar en procesos de compras institucionales, establecer relaciones comerciales con actores privados de mayor escala y mejorar sus procesos internos de control, registro y reporte financiero.

Adicionalmente, este proceso de formalización administrativa fortaleció la capacidad de las organizaciones para integrarse de manera más activa y segura a la cadena de valor del subsector papero, al contar con herramientas que soportan la trazabilidad de las operaciones, la adecuada gestión de ingresos y el cumplimiento oportuno de sus obligaciones fiscales. La adopción de la facturación electrónica trascendió el cumplimiento normativo y se consolidó como un habilitador estratégico para la profesionalización de la

gestión organizacional, la mejora de la disciplina financiera y la toma de decisiones basada en información confiable.

El acompañamiento realizado permitió, además, avanzar en la comprensión del papel que cumple la información contable y tributaria en la sostenibilidad de los procesos productivos y comerciales, fortaleciendo la confianza interna de los órganos de administración y mejorando el relacionamiento de las organizaciones con entidades financieras, compradores institucionales y aliados estratégicos. Asimismo, se sentaron bases sólidas para la implementación de prácticas más robustas de planeación financiera, control presupuestal y evaluación de resultados, elementos clave para su crecimiento y consolidación empresarial.

Lo relacionado con el acompañamiento a las organizaciones para lo relacionado con facturación electrónica durante la vigencia 2025 contribuyó de manera directa al fortalecimiento de la gobernanza organizacional, a la mejora de la calidad y oportunidad de la información financiera y a la reducción de riesgos legales y operativos. Esta gestión evidencia un uso eficiente y responsable de los recursos, una adecuada articulación interinstitucional y una clara orientación hacia la sostenibilidad administrativa y financiera del subsector papero, reafirmando el compromiso del proyecto con el fortalecimiento integral de las organizaciones de productores y su consolidación como actores competitivos, confiables y preparados para enfrentar escenarios de mercado cada vez más exigentes.

IMAGEN 2. Resolución de numeración facturación electrónica y RUT



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Organizaciones con actualización del certificado de cámara de comercio.

Durante la vigencia 2025, el proyecto avanzó de manera significativa en el componente de acompañamiento a la formalización empresarial de las organizaciones de productores vinculadas, reconociendo este proceso como un eje estructural para su sostenibilidad jurídica, administrativa y financiera. En este marco, durante el primer semestre del año, nueve (9) organizaciones que continúan vinculadas al proyecto desde la vigencia 2024 cumplieron oportunamente con la renovación y/o actualización de su matrícula mercantil ante las respectivas Cámaras de Comercio, dando cumplimiento a las obligaciones legales aplicables a las personas jurídicas sin ánimo de lucro y garantizando su permanencia activa dentro del circuito económico formal.

Este resultado fue posible gracias a la implementación de una estrategia integral, orientada a facilitar la comprensión, apropiación y cumplimiento de los trámites mercantiles por parte de los representantes legales y equipos administrativos de las organizaciones. Dicha estrategia combinó acciones de sensibilización, acompañamiento técnico y seguimiento personalizado, permitiendo reducir barreras operativas y mitigar riesgos asociados al incumplimiento normativo.

Entre las acciones desarrolladas se destaca la ejecución de campañas informativas multicanal, mediante las cuales se diseñaron y difundieron piezas digitales claras, prácticas y de fácil comprensión a través de herramientas como WhatsApp y correo electrónico. Estas comunicaciones abordaron de manera precisa los requisitos, plazos y consecuencias legales de no realizar la renovación de la matrícula mercantil en los tiempos establecidos, fortaleciendo la cultura de cumplimiento y responsabilidad institucional.

De manera complementaria, se brindó acompañamiento personalizado a través de contacto telefónico directo con los representantes legales, orientado a resolver inquietudes específicas, apoyar el diligenciamiento de formularios y reforzar el compromiso de las organizaciones con la formalidad empresarial. Este enfoque permitió atender de forma diferenciada las necesidades de cada organización, garantizando una mayor efectividad en la ejecución del proceso.

Asimismo, se promovió la articulación con aliados estratégicos territoriales, destacándose la alianza establecida con la Cámara de Comercio de Ipiales en el departamento de Nariño, la cual facilitó la ampliación de la cobertura de la campaña mediante la implementación de puntos móviles de atención y la difusión de información a través de redes sociales institucionales. Esta articulación permitió acercar el servicio a organizaciones ubicadas en zonas rurales y reducir brechas de acceso a trámites formales.

Como herramienta de gestión y control, se construyó y mantuvo actualizado un listado de seguimiento que permitió monitorear en tiempo real el estado del trámite de cada organización, identificar alertas tempranas y brindar respuestas oportunas y apoyo focalizado según el nivel de avance y las dificultades identificadas. Este mecanismo fortaleció la capacidad de gestión del proyecto y aseguró la trazabilidad del proceso.

En términos gerenciales, este avance reafirma el compromiso del proyecto con el fortalecimiento de las capacidades organizativas de base, entendiendo que la formalización mercantil trasciende el cumplimiento de un requisito legal y constituye un habilitador estratégico para el acceso a oportunidades de comercialización, financiación, encadenamientos productivos y posicionamiento institucional. De esta manera, la gestión desarrollada durante la vigencia 2025 contribuyó a consolidar organizaciones más sólidas, confiables y preparadas para interactuar de manera competitiva dentro del ecosistema agroindustrial de la papa.

IMAGEN 3. Facturación electrónica



Fuente: RUES

Organizaciones impactadas con sesiones de seguimiento y evaluación.

Como parte del componente de seguimiento, control y evaluación del proyecto, durante la vigencia 2025 se desarrollaron doce (12) sesiones presenciales de seguimiento técnico y evaluación financiera, con la participación activa de 111 productores pertenecientes a organizaciones de los departamentos de Cundinamarca, Boyacá y Nariño. Estas jornadas estuvieron dirigidas principalmente a los integrantes de los comités administrativos y financieros, con el objetivo de fortalecer sus capacidades en el uso, interpretación y

apropiación de la información financiera como herramienta estratégica para la gestión organizacional.

Las intervenciones se orientaron a sensibilizar a las organizaciones sobre la importancia de contar con estados financieros actualizados, confiables y debidamente soportados, en particular el estado de situación financiera (balance general) y el estado de resultados (pérdidas y ganancias), como insumos fundamentales para la toma de decisiones informadas, la transparencia interna, el cumplimiento de obligaciones legales y fiscales, y el acceso a instrumentos de financiamiento formal. En este sentido, se enfatizó el rol de la información contable no solo como un requisito normativo, sino como un pilar para la sostenibilidad y credibilidad empresarial de las organizaciones.

Durante el proceso de acompañamiento se recopiló y analizó información financiera básica de las asociaciones, evaluando la estructura de activos, pasivos, ingresos y gastos. Este ejercicio permitió identificar debilidades estructurales recurrentes en los sistemas contables, tales como registros incompletos o desactualizados, ausencia de reportes financieros periódicos, limitada estandarización de la información y baja confiabilidad de los datos disponibles. A partir de este diagnóstico, se formularon recomendaciones técnicas específicas y diferenciadas, orientadas a fortalecer la organización financiera, mejorar el control interno y avanzar hacia una gestión contable más ordenada y consistente.

El análisis evidenció que una proporción significativa de las organizaciones aún no cuenta con un sistema contable formalmente estructurado, situación que representa un riesgo para su desempeño administrativo y financiero, al limitar el acceso a crédito, aumentar la probabilidad de incumplimientos frente a entidades como la DIAN y las Cámaras de Comercio, debilitar los mecanismos de control interno y afectar la eficiencia en la gestión de los recursos. Frente a este escenario, el proyecto priorizó acciones de orientación práctica y pedagógica, enfocadas en generar conciencia sobre la necesidad de fortalecer estos procesos como condición habilitante para el crecimiento empresarial.

En conjunto, las acciones desarrolladas en materia de seguimiento y evaluación financiera contribuyeron a promover una cultura organizacional basada en la transparencia, la responsabilidad financiera y la toma de decisiones sustentadas en información confiable. Desde una perspectiva gerencial, estas intervenciones refuerzan el enfoque integral del proyecto, reconociendo que el fortalecimiento agroempresarial de las organizaciones de productores de papa debe apoyarse no solo en capacidades técnico-productivas, sino también en una gestión administrativa y financiera sólida, alineada con los principios de sostenibilidad, legalidad y proyección de largo plazo.

IMAGEN 4. Sesiones de seguimiento estados financieros



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Organizaciones impactadas con entrega de herramientas ofimáticas.

En coherencia con la estrategia del proyecto orientada al fortalecimiento integral y sostenible de las organizaciones de productores, se implementó una acción de apoyo puntual y estratégico a dos organizaciones, una ubicada en el departamento de Boyacá y otra en Cundinamarca, mediante la provisión de herramientas ofimáticas básicas, específicamente dispositivos móviles. Esta intervención estuvo dirigida a mitigar brechas tecnológicas que históricamente han limitado la capacidad operativa, la visibilidad comercial y la inclusión digital de las organizaciones rurales, incidiendo de manera directa en su competitividad y relacionamiento con el entorno.

La gestión de estos recursos se realizó a través de procesos de articulación institucional y aprovechamiento de apoyos externos, lo que permitió su entrega sin generar compromisos presupuestales para el proyecto. Este enfoque evidencia una administración eficiente de los recursos, orientada a maximizar el impacto de las intervenciones y a fortalecer la cooperación interinstitucional como mecanismo para ampliar la cobertura y sostenibilidad de las acciones ejecutadas.

Más allá de la dotación física, la entrega de los dispositivos se concibió como un habilitador de capacidades organizacionales, facilitando el fortalecimiento de procesos clave como la gestión de canales digitales, la comunicación directa con compradores y aliados estratégicos, la promoción de productos, la coordinación interna y la interacción oportuna con actores comerciales e institucionales. En este sentido, la intervención contribuye a la adopción gradual de prácticas de transformación digital, fortaleciendo la autonomía operativa, la capacidad de respuesta y la proyección comercial de las organizaciones.

Desde una perspectiva gerencial, esta acción se alinea con el objetivo de consolidar organizaciones más conectadas, visibles y sostenibles, capaces de adaptarse a las dinámicas del mercado y a los desafíos propios del sector agroindustrial de la papa. Asimismo, refleja una gestión orientada a la eficiencia, al impacto y a la sostenibilidad, en consonancia con las realidades del campo colombiano y con una visión de desarrollo organizacional de largo plazo.

IMAGEN 5. Entrega de herramientas ofimáticas



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Organizaciones con seguimientos en los procesos administrativos y financieros.

Durante la vigencia 2025, el proyecto brindó un acompañamiento técnico integral a las organizaciones de productores vinculadas en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá y Nariño, con el propósito de fortalecer su gestión administrativa, financiera y tributaria. Este trabajo se desarrolló bajo un enfoque cercano y práctico, orientado a las necesidades reales de las organizaciones y dirigido especialmente a los miembros de los comités administrativos y financieros, representantes legales y líderes asociativos, reconociendo su papel clave en la sostenibilidad y buena gobernanza de las asociaciones.

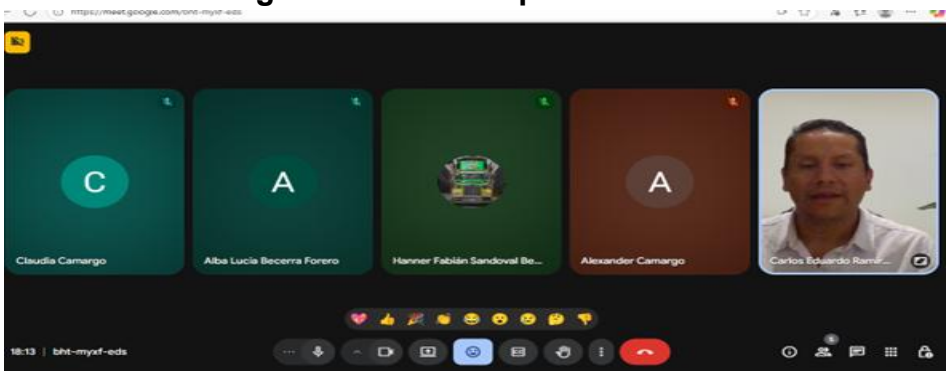
El acompañamiento se concentró en ordenar y fortalecer los procesos internos, apoyando la actualización de la documentación, la depuración y control de las bases de asociados, el cumplimiento de los cronogramas estatutarios y la mejora de los canales de comunicación interna. De manera paralela, se revisó el estado de los procesos contables y financieros, evaluando la calidad de los registros, la claridad en la asignación de responsabilidades y el

manejo de los recursos, con el fin de identificar prácticas que requieren ajustes y oportunidades para mejorar el control financiero.

En el ámbito tributario y fiscal, se apoyó a las organizaciones en la verificación del cumplimiento de sus principales obligaciones legales, como la actualización del RUT, la presentación de declaraciones de ingresos y patrimonio, la gestión de trámites ante la DIAN y la correcta implementación de la facturación electrónica. Adicionalmente, se fortalecieron las capacidades prácticas de los equipos administrativos mediante orientación directa en el uso de herramientas institucionales, en particular del servicio gratuito de facturación electrónica de la DIAN, facilitando su apropiación y reduciendo riesgos asociados al incumplimiento normativo.

Este proceso permitió identificar de manera temprana debilidades estructurales en la gestión administrativa y financiera, así como definir acciones de mejora concretas y sostenibles en el corto y mediano plazo. Al mismo tiempo, contribuyó a generar mayor conciencia entre los asociados sobre la importancia de una gestión transparente, ordenada y responsable, como base para la toma de decisiones, el acceso a financiamiento y la construcción de confianza tanto al interior de las organizaciones como frente a aliados externos. Desde una mirada gerencial, estas acciones se tradujeron en una reducción de riesgos legales, operativos y financieros, el fortalecimiento del control interno y la consolidación de una cultura organizacional orientada a la transparencia y la mejora continua. El acompañamiento, desarrollado de manera flexible mediante espacios presenciales y virtuales, permitió optimizar los recursos del proyecto y responder de forma efectiva a las realidades territoriales, reafirmando el compromiso del FNFP con el fortalecimiento institucional y la sostenibilidad de las organizaciones de pequeños y medianos productores de papa.

IMAGEN 6. Seguimiento en los procesos administrativos



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

IMAGEN 7. Seguimiento en los procesos administrativos



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Intervenciones realizadas en estructura orgánica organizacional; habilidades blandas y competencias ambientales y; género y economía del cuidado.

Durante la vigencia 2025, el proyecto acompañó de manera integral a las 24 organizaciones de productores vinculadas, con el objetivo de fortalecer sus bases organizativas y contribuir a su sostenibilidad en el tiempo. Este proceso partió del reconocimiento de que organizaciones sólidas no solo se construyen desde lo productivo, sino también desde lo humano, lo social y lo ambiental. Por ello, las acciones desarrolladas abordaron de forma articulada aspectos como la estructura interna, el desarrollo de habilidades para el trabajo colectivo, la adopción de prácticas ambientales responsables y la incorporación de enfoques de género y economía del cuidado, como pilares para una gestión más equilibrada, equitativa y sostenible.

En cuanto a la estructura organizacional, se generaron espacios de diálogo y reflexión que permitieron a las asociaciones revisar sus estatutos, figuras jurídicas, roles y responsabilidades. Estos ejercicios facilitaron que los productores reafirmaran el valor de trabajar de manera asociativa, no solo como una exigencia legal, sino como una estrategia para unir esfuerzos, optimizar recursos y construir objetivos comunes orientados al mejoramiento de su calidad de vida. El análisis del funcionamiento interno de juntas, comités y órganos de dirección permitió identificar oportunidades de mejora en la comunicación, la distribución de funciones y la toma de decisiones, fortaleciendo así la eficiencia operativa y la coordinación institucional. Este trabajo se vio enriquecido por la

articulación con aliados estratégicos del ámbito territorial y académico, lo que facilitó el acceso de las organizaciones a escenarios de participación y fortalecimiento institucional a nivel regional.

De forma complementaria, el proyecto puso especial énfasis en el fortalecimiento de las habilidades blandas, entendidas como un elemento clave para consolidar el tejido humano de las organizaciones. A través de metodologías prácticas y vivenciales, se promovieron capacidades relacionadas con el liderazgo, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y la resolución de conflictos. Estas actividades permitieron mejorar la convivencia organizacional, fortalecer la confianza entre los asociados y fomentar una mayor participación y corresponsabilidad frente a los objetivos colectivos. Desde una mirada gerencial, este componente contribuyó a generar dinámicas internas más armónicas, facilitando una gestión más eficiente, colaborativa y orientada a resultados.

El enfoque de género y economía del cuidado se integró de manera transversal, reconociendo el papel fundamental que cumplen estas dimensiones en la sostenibilidad de las organizaciones y de los territorios rurales. A través de espacios de reflexión y análisis, se abordaron las desigualdades existentes en la distribución de roles entre mujeres y hombres, promoviendo la corresponsabilidad y la equidad como principios esenciales para fortalecer el tejido asociativo. Asimismo, se socializó la normatividad vigente y la oferta institucional relacionada con equidad de género, en articulación con entidades territoriales, fortaleciendo las capacidades del comité social y posicionando a sus integrantes como replicadores de estos enfoques al interior de sus comunidades. Este proceso favoreció una mayor participación de las mujeres en espacios de liderazgo y toma de decisiones, contribuyendo a la construcción de organizaciones más inclusivas y socialmente responsables.

En el componente ambiental, el proyecto adelantó acciones orientadas a fortalecer las capacidades técnicas y normativas de las organizaciones, especialmente frente a los requisitos exigidos para la certificación de predios exportadores por parte del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). En articulación directa con esta entidad, se profundizó en temas como trazabilidad, manejo agronómico, control fitosanitario, bioseguridad, buenas prácticas agrícolas y gestión documental, de acuerdo con los lineamientos establecidos en la Resolución 824 de 2022. Adicionalmente, se brindó acompañamiento en el uso de herramientas institucionales como la plataforma Simplifica, facilitando la gestión de trámites y el seguimiento a los procesos de certificación. Estas acciones permitieron a las organizaciones comprender de manera clara los compromisos, costos y beneficios asociados a este tipo de certificaciones, identificar brechas técnicas y proyectar acciones de mejora, fortaleciendo su competitividad y su acceso a mercados especializados.

En conjunto, las acciones desarrolladas durante la vigencia 2025 fortalecieron de manera integral las capacidades organizativas, humanas, sociales y ambientales de las asociaciones de productores. Este proceso generó impactos positivos en la gestión interna, en la cohesión social y en el posicionamiento de las organizaciones como actores empresariales más estructurados, responsables y competitivos. Desde una perspectiva gerencial, los resultados alcanzados reflejan una gestión orientada al fortalecimiento institucional y a la sostenibilidad, basada en el trabajo articulado con aliados estratégicos, el uso de metodologías participativas y la implementación de enfoques diferenciales, en coherencia con los objetivos del proyecto.

IMAGEN 8. Seguimiento en los procesos administrativos



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Documentos de caracterización y línea base realizados.

En el marco del componente de planeación y diagnóstico del proyecto de fortalecimiento empresarial, se desarrolló el proceso de caracterización y levantamiento de la línea base de las organizaciones de productores rurales vinculadas a la intervención. Como resultado de este ejercicio, se logró la caracterización integral de veinticinco (25) organizaciones, superando la meta inicialmente proyectada en el plan operativo. Este ajuste respondió a la aplicación de los mecanismos de control y verificación establecidos por el proyecto, mediante los cuales se identificó y excluyó una organización que no cumplía con los requisitos de veracidad documental, procediéndose a su reemplazo a través de una convocatoria adicional que garantizó la transparencia, legalidad y legitimidad del proceso de selección.

El proceso de caracterización se desarrolló bajo una metodología presencial y participativa, orientada a recopilar información estratégica y verificable sobre aspectos clave de las organizaciones, tales como su estructura organizacional, condiciones socioeconómicas, composición sociodemográfica, capacidades productivas, nivel de formalización, relacionamiento comercial y situación administrativa, contable y financiera. Esta información constituye un insumo técnico fundamental para la toma de decisiones gerenciales, en tanto permite identificar brechas estructurales, necesidades prioritarias y potencialidades diferenciadas, asegurando que las acciones de acompañamiento y fortalecimiento empresarial se orienten de manera eficiente, focalizada y acorde con las realidades territoriales.

De manera complementaria, durante el desarrollo de este ejercicio se socializó el marco general del proyecto para la vigencia 2025, sus objetivos, alcances y compromisos, promoviendo la apropiación institucional por parte de las organizaciones participantes. Asimismo, se conformaron y validaron los comités internos de trabajo en los componentes administrativo, financiero, productivo y social, fortaleciendo los esquemas de gobernanza interna, la corresponsabilidad en la gestión y la participación activa de los asociados en la implementación del proyecto.

El levantamiento de la línea base no solo permitió establecer un punto de referencia técnico para la medición de resultados e impactos al cierre de la intervención, sino que también sentó bases sólidas para la construcción de relaciones de confianza, el fortalecimiento del diálogo institucional y la definición conjunta de rutas de fortalecimiento empresarial. Este proceso reafirma el compromiso del proyecto con una gestión basada en información confiable, control efectivo, planificación estratégica y enfoque diferencial, orientada a

maximizar el impacto de las acciones y a consolidar organizaciones de productores más estructuradas, sostenibles y competitivas en el mediano y largo plazo.

IMAGEN 9. Caracterización y línea base



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Sesiones implementadas (Integración generacional).

En el desarrollo de la vigencia 2025, el proyecto puso en marcha un proceso integral de formación e innovación educativa enfocado en acercar a los jóvenes rurales a la cadena de valor de la papa y en fortalecer los vínculos entre la escuela, las organizaciones de productores y el entorno productivo. Esta apuesta se materializó en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá y Nariño, a través de una intervención progresiva que involucró activamente a estudiantes de educación básica secundaria, docentes, padres de familia, líderes comunitarios y productores asociados, consolidando un enfoque de formación integral alineado con las realidades y dinámicas de cada territorio.

El proceso inició con espacios de encuentro, diálogo y diagnóstico participativo, que permitieron compartir aprendizajes de experiencias previas del proyecto y, al mismo tiempo, escuchar de primera mano las expectativas, intereses y preocupaciones de los jóvenes frente al relevo generacional en el sector agropecuario. A partir de este ejercicio de construcción colectiva, se implementó un modelo formativo estructurado en módulos técnicos y transversales que abordaron aspectos clave como el manejo agronómico del cultivo, el uso de herramientas de geomática, el procesamiento y valor agregado, la comercialización y el fortalecimiento de habilidades blandas. Las actividades se desarrollaron bajo metodologías prácticas, pedagógicas y lúdicas, diseñadas para estimular el pensamiento crítico, la creatividad y la búsqueda conjunta de soluciones frente a los desafíos productivos y comerciales del subsector papero.

El componente técnico–productivo se fortaleció mediante experiencias prácticas orientadas a la planificación de siembras, el reconocimiento de la morfología y fisiología del cultivo, la selección y uso adecuado de semilla, la aplicación de buenas prácticas agrícolas y el manejo de procesos de postcosecha, clasificación y estandarización de la calidad. Estas acciones se complementaron con visitas a cultivos, ejercicios demostrativos y experiencias de articulación con actores del sector gastronómico y organizaciones productoras, integrando criterios de bioseguridad, inocuidad, normatividad técnica y valor agregado. Todo ello permitió que los estudiantes comprendieran, desde la práctica, cómo se articulan los procesos productivos y comerciales alrededor de la papa.

De manera complementaria, se incorporó el uso de herramientas de Sistemas de Información Geográfica (SIG) como apoyo al análisis territorial del cultivo, facilitando la comprensión de variables agroclimáticas, distribución espacial, costos de producción y rendimientos. Este componente promovió el uso estratégico de la información como insumo para la toma de decisiones y fortaleció competencias técnicas modernas, relevantes para una gestión agropecuaria más eficiente y sostenible.

El proceso formativo también dio un lugar central al desarrollo de habilidades blandas y competencias sociales, como el liderazgo, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la resolución de conflictos y la empatía. A través de dinámicas vivenciales y ejercicios colaborativos, se promovió la participación activa de los estudiantes, fortaleciendo su confianza, su sentido de pertenencia al territorio y su capacidad para asumir roles propositivos dentro de sus comunidades y organizaciones.

Un momento clave del proceso fue la consolidación de espacios de integración generacional a nivel territorial y nacional, donde productores y jóvenes estudiantes pudieron dialogar abiertamente sobre innovación, liderazgo, relevo generacional y el futuro del sector papero. Estos encuentros permitieron dar visibilidad a la voz juvenil, propiciar el intercambio de saberes entre generaciones y reafirmar la importancia de construir procesos productivos sostenibles con una visión humana y de largo plazo. Adicionalmente, se desarrollaron ejercicios prácticos de transformación agroindustrial, que evidenciaron el potencial de la papa como materia prima para nuevos desarrollos y alternativas de valor agregado.

En conjunto, las acciones desarrolladas reflejan avances significativos en la consolidación del enfoque de integración generacional como eje estratégico del proyecto. Se fortalecieron capacidades técnicas, empresariales y sociales en la población estudiantil rural y se generaron vínculos más sólidos entre la escuela, la comunidad y las organizaciones de productores. Desde una perspectiva gerencial, este componente aportó de manera concreta a la construcción de bases sólidas para el relevo generacional del subsector

papero, impulsando la innovación y contribuyendo a la continuidad, modernización y sostenibilidad de la cadena productiva, en coherencia con los objetivos institucionales y bajo una gestión eficiente, articulada y orientada a resultados.

IMAGEN 10. Integración generacional



Fuente: Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial de pequeños y medianos productores

Escuelas de liderazgo realizadas.

En el marco del cierre de la vigencia 2025, se llevó a cabo la Escuela de Liderazgo 2025 en las instalaciones de la Fundación Universitaria Agraria de Colombia – UNIAGRARIA, consolidándose como una de las acciones estratégicas de mayor relevancia del Proyecto de Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial del Fondo Nacional de Fomento de la Papa,

administrado por FEDEPAPA. Este espacio congregó a organizaciones de productores de distintas regiones del país, configurándose como un escenario nacional de articulación, intercambio de aprendizajes y fortalecimiento de capacidades, orientado a potenciar el liderazgo, la visión empresarial y el sentido de pertenencia de las organizaciones participantes.

El encuentro tuvo como eje central el fortalecimiento integral de las capacidades personales, empresariales y asociativas de las organizaciones vinculadas al proyecto, partiendo del reconocimiento del liderazgo como un elemento clave para la sostenibilidad, competitividad y proyección de las organizaciones rurales. El proceso formativo fue desarrollado por la empresa ADN Training, a través de una metodología experiencial estructurada en módulos, orientada a promover procesos de transformación personal, consolidación de identidad empresarial y adopción de una visión estratégica enfocada en el crecimiento, la innovación y la gestión del cambio. Durante la jornada se abordaron temas fundamentales como liderazgo consciente, gestión emocional, comunicación efectiva, identificación y superación de creencias limitantes y la construcción del concepto de “empresario del campo”, fortaleciendo la autoconfianza, la toma de decisiones y la proyección empresarial de los participantes.

Como parte del componente académico y de intercambio de experiencias, se contó con la participación de una organización invitada del sector cañicultor, la Asociación de Productores Agropecuarios de Útica – ASPRUT, la cual compartió su trayectoria en procesos asociativos consolidados. A partir de su experiencia, se destacaron aspectos clave como la importancia del trabajo colectivo, la disciplina organizacional y la visión de largo plazo como factores determinantes para el fortalecimiento empresarial y el mejoramiento de las condiciones de vida de los asociados. Este ejercicio permitió a los participantes identificar prácticas replicables y reafirmar el valor de la asociatividad como herramienta estratégica para afrontar los retos productivos, comerciales y sociales del sector rural.

De manera complementaria, la jornada incluyó un reconocimiento especial a las organizaciones y a los representantes de las instituciones educativas vinculadas a la estrategia de Integración Generacional, resaltando su compromiso con la formación de nuevos liderazgos, la transferencia de conocimientos y la consolidación de procesos de relevo generacional que aseguren la continuidad y sostenibilidad de las organizaciones en el mediano y largo plazo.

En su conjunto, la Escuela de Liderazgo 2025 se posicionó como un espacio formativo de alto impacto, que fortaleció el liderazgo individual y colectivo, la cohesión organizacional y la visión empresarial de los productores participantes. El desarrollo de la escuela de

liderazgo contribuyó de manera directa al logro de los objetivos estratégicos del proyecto durante la vigencia 2025, promoviendo la construcción de organizaciones más sólidas, articuladas y preparadas para enfrentar los desafíos del sector papero colombiano, con una mirada integral que combina rigor institucional, enfoque humano y orientación a resultados.

IMAGEN 11. Escuela de liderazgo



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Encuentros de Participación Asociativa realizados.

Durante la ejecución 2025, se puso en marcha una estrategia nacional orientada a acercar el Fondo Nacional de Fomento de la Papa a los territorios, fortalecer el tejido asociativo y promover una mayor articulación entre las organizaciones de productores del subsector papero. A través de los Encuentros de Participación Asociativa, realizados en diferentes regiones del país, se generaron espacios de encuentro y diálogo directo con pequeños y medianos productores, que permitieron visibilizar la gestión del Fondo, socializar los programas y proyectos liderados por FEDEPAPA–FNFP y ampliar la vinculación de nuevas organizaciones al Proyecto de Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial.

Estos encuentros se desarrollaron como escenarios abiertos de conversación y construcción colectiva, en los que se compartieron de manera clara los avances, resultados y aprendizajes del proyecto, así como los beneficios del trabajo asociativo para mejorar la sostenibilidad económica de las organizaciones, facilitar el acceso a mercados, optimizar costos, fortalecer las capacidades técnicas y contar con un respaldo institucional sólido. De igual manera, se presentaron las oportunidades de participación disponibles durante la vigencia, los procesos de formación y comercialización, los eventos sectoriales y los requisitos para acceder a la convocatoria vigente, contribuyendo a que los productores

comprendieran mejor las rutas institucionales y los mecanismos de acceso a la oferta del Fondo Nacional de Fomento de la Papa.

El desarrollo de las actividades se apoyó en una estrategia de convocatoria cercana y efectiva, que combinó el contacto directo con líderes comunitarios, representantes legales, autoridades locales y equipos técnicos en territorio, con el uso de herramientas digitales como redes sociales, mensajería instantánea y material gráfico informativo. Esta combinación permitió llegar a un amplio número de productores en las principales zonas paperas del país, asegurar una participación representativa de la cadena productiva y fortalecer la relación entre la institucionalidad y los actores locales.

La realización de estos encuentros en departamentos como Boyacá, Cauca, Bogotá Rural, Nariño, Antioquia y Cundinamarca permitió reconocer las realidades y particularidades de cada territorio, fortalecer los vínculos organizativos existentes y despertar el interés de nuevas organizaciones por avanzar en procesos de fortalecimiento empresarial. Como resultado, se evidenció un mayor compromiso de los actores locales con la asociatividad como una herramienta clave para el desarrollo productivo, empresarial y social del cultivo de la papa.

En conjunto, estas acciones consolidaron espacios reales de participación, fortalecieron las relaciones institucionales en los territorios y aportaron al crecimiento y cualificación de los procesos asociativos del sector papero. La estrategia contribuyó a la construcción de organizaciones más informadas, articuladas y comprometidas con su desarrollo empresarial, sentando bases sólidas para la sostenibilidad del subsector y para el cumplimiento de los objetivos estratégicos del Fondo Nacional de Fomento de la Papa durante la vigencia 2025.

IMAGEN 12. Encuentros de participación asociativa





Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Foro de Innovación y Encuentro de Experiencias Asociativas realizados.

En el desarrollo de la agenda institucional del proyecto, se llevó a cabo un ejercicio de reconocimiento a las organizaciones de productores participantes, orientado a visibilizar y valorar los avances alcanzados y las buenas prácticas consolidadas a lo largo de la vigencia en los distintos pilares estratégicos del proceso de fortalecimiento asociativo y empresarial.

Este acto tuvo como finalidad resaltar el desempeño organizacional, el compromiso sostenido y la apropiación de los lineamientos del proyecto por parte de las asociaciones vinculadas, como elementos clave para la consolidación del sector papero y la sostenibilidad de sus organizaciones.

IMAGEN 13. Foro de innovación y encuentro de experiencias asociativas



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Los reconocimientos otorgados destacaron logros relevantes relacionados con la consolidación de procesos de comercialización, la integración generacional, el fortalecimiento de capacidades organizativas, el liderazgo y empoderamiento de la mujer rural, así como los avances en iniciativas de transformación y agregación de valor. De igual manera, se resaltó el aporte estratégico de la Fundación Universitaria Agraria de Colombia – UNIAGRARIA, por su contribución a la formación y fortalecimiento de capacidades de organizaciones ubicadas en los departamentos de Boyacá y Cundinamarca, en el marco de los procesos de articulación entre el sector productivo y la academia.

IMAGEN 14. Entrega de reconocimiento a organizaciones



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

De forma complementaria, se desarrolló el Foro de Experiencias Asociativas, estructurado como un espacio de intercambio, reflexión y visibilización del trabajo adelantado en los territorios, orientado a fortalecer el diálogo entre productores, instituciones aliadas y actores estratégicos del sector. Este escenario permitió abordar, de manera articulada, experiencias de integración generacional, avances y desafíos en los procesos asociativos e innovaciones desarrolladas a lo largo de la cadena de valor de la papa, así como el papel de la articulación interinstitucional en el desarrollo rural y la sostenibilidad del subsector.

Uno de los ejes abordados estuvo relacionado con la integración generacional como factor determinante para la sostenibilidad del sector y la continuidad de los procesos productivos en el ámbito rural. A través del diálogo entre productores y jóvenes vinculados a instituciones educativas rurales de Cundinamarca, Boyacá y Nariño, se promovió la reflexión en torno a las expectativas, aportes y desafíos de las nuevas generaciones frente al sector agropecuario, así como a las acciones necesarias para fortalecer su participación activa en los procesos organizativos y productivos. Este intercambio permitió evidenciar el valor del trabajo colaborativo entre generaciones como un habilitador clave para el fortalecimiento de las organizaciones y la proyección del desarrollo territorial.

IMAGEN 15. Foro de integración generacional



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Asimismo, representantes de organizaciones de productores provenientes de Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Nariño y Cauca compartieron sus avances, aprendizajes y retos en el marco de los procesos asociativos y de innovación desarrollados durante la vigencia. En este espacio se destacó la asociatividad como una herramienta estratégica para mejorar los procesos productivos, impulsar la generación de valor agregado, fortalecer los esquemas de comercialización y aumentar la competitividad del subsector papero.

De manera transversal, las organizaciones coincidieron en señalar que, pese a los desafíos relacionados con el acceso a mercados, las limitaciones económicas y la consolidación de una cultura asociativa, el trabajo colectivo, la participación activa de mujeres y jóvenes y el acompañamiento institucional permanente han permitido avances significativos en el fortalecimiento organizacional y la proyección empresarial de las asociaciones.

IMAGEN 16. Foro de Asociaciones de productores



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

La participación de la academia y del sector financiero permitió ampliar la reflexión sobre los retos y oportunidades del sector, abordando aspectos relacionados con política pública, financiamiento, formación y acompañamiento institucional. En este contexto, las entidades participantes reafirmaron su compromiso con el impulso de esquemas asociativos sólidos, la promoción del relevo generacional, el fortalecimiento de capacidades empresariales y el acceso a mecanismos de financiamiento, reconociendo la asociatividad como un compromiso compartido que requiere la acción articulada de productores, entidades públicas, sector financiero y academia para consolidar un sector papero más competitivo, rentable y sostenible.

IMAGEN 17. Foro academia, sector privado, institucionalidad y entidades financieras



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Como parte del cierre de la agenda, se desarrolló un taller orientado al aprovechamiento agroindustrial de la papa, enfocado en el uso del almidón como insumo estratégico para la diversificación productiva. A través de un ejercicio práctico, los participantes fortalecieron conocimientos aplicados en procesos de extracción de almidón y elaboración de bioplásticos, permitiendo analizar sus propiedades, características técnicas y potenciales usos como alternativas sostenibles y de valor agregado. Este espacio evidenció la versatilidad y viabilidad del almidón de papa para el desarrollo de nuevos productos, contribuyendo a la promoción de procesos de innovación aplicada y al fortalecimiento empresarial de las organizaciones, en coherencia con criterios de sostenibilidad, competitividad y aprovechamiento integral de la producción.

IMAGEN 18. Foro academia, sector privado, institucionalidad y entidades financieras



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

El desarrollo del foro se consolido como un espacio de reconocimiento, intercambio y aprendizaje colectivo, para fortalecer la articulación entre actores del sector y avanzar en la construcción de organizaciones más sólidas, innovadoras y preparadas para afrontar los retos del subsector papero.

Organizaciones con Metodología de trabajo socializado y diagnósticos realizados.

Para la vigencia 2025 se estructuró y formalizó un modelo metodológico de intervención dirigido a 24 organizaciones de productores seleccionadas en el marco del proyecto, con el objetivo de asegurar procesos de fortalecimiento integral, progresivo y sostenible. Este modelo se diseñó bajo principios de participación, corresponsabilidad y aprendizaje aplicado, integrando espacios de formación, acompañamiento especializado y seguimiento

permanente, lo que permitió adaptar las acciones a las particularidades y dinámicas propias de cada organización.

La metodología definida contempla, de manera articulada, el desarrollo de un proceso inicial de caracterización socio-organizacional, orientado a establecer una línea base que permitiera identificar capacidades instaladas, brechas estructurales y oportunidades de mejora. A partir de este ejercicio, se promovió la conformación y validación de comités de trabajo al interior de cada organización, como instancias responsables de dinamizar y liderar los diferentes componentes del proceso durante la vigencia.

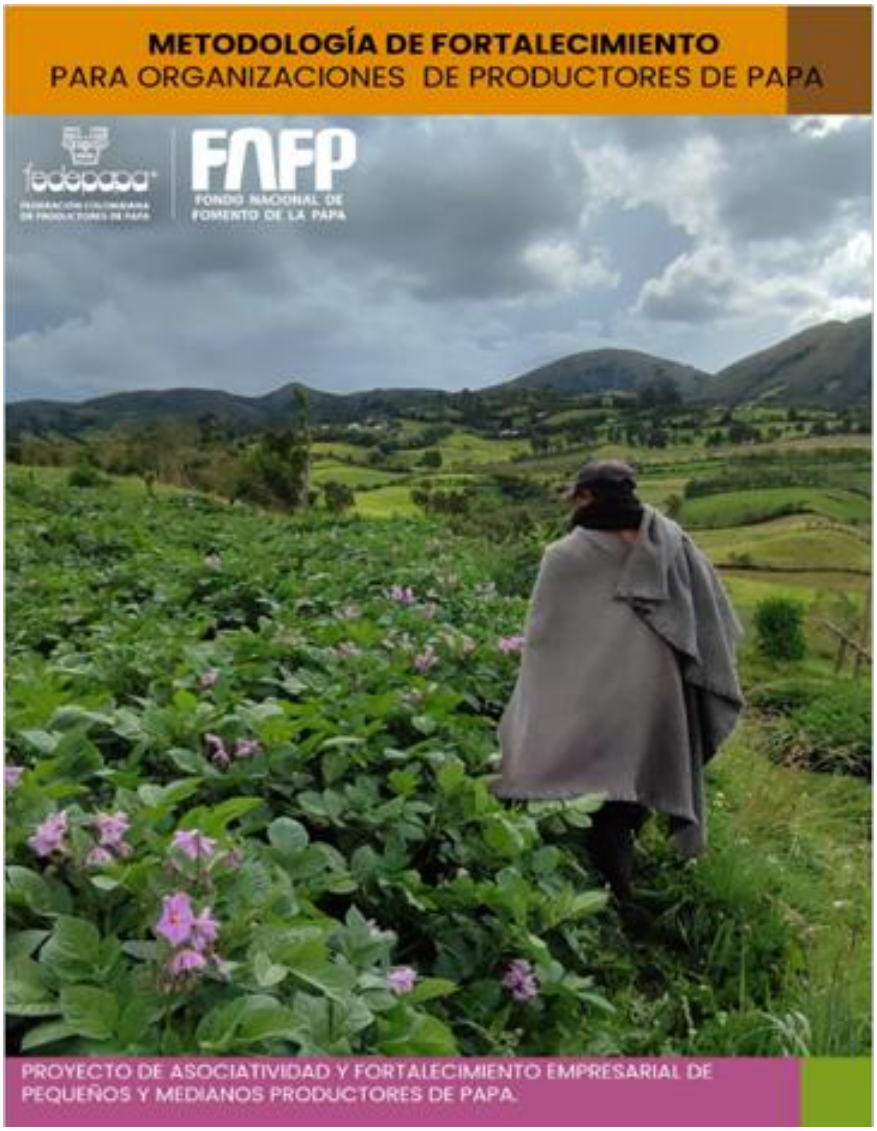
Con base en los resultados del diagnóstico, se formuló un plan de intervención específico para cada organización, en el cual se priorizaron los componentes a fortalecer y se definió una ruta de implementación coherente con sus condiciones organizativas, productivas y comerciales. Este proceso permitió estructurar acciones orientadas al fortalecimiento de capacidades administrativas y organizacionales, al desarrollo de habilidades asociativas y sociales, y a la incorporación de criterios ambientales y de sostenibilidad en la gestión productiva.

De manera complementaria, el modelo metodológico incluyó espacios orientados a la transformación y agregación de valor de la papa, mediante el desarrollo de iniciativas artesanales y comerciales que contribuyen a diversificar la oferta de productos y a mejorar los esquemas de comercialización. Asimismo, se contempló el acompañamiento en escenarios estratégicos de mercado, con el propósito de visibilizar la oferta de bienes y servicios de las organizaciones, fortalecer su posicionamiento y facilitar la generación de nuevas oportunidades comerciales.

Adicionalmente, se diseñó e implementó una línea de operación logística orientada a mejorar la articulación entre los productores y a fortalecer su capacidad de respuesta frente a demandas comerciales, contribuyendo a optimizar los procesos de distribución y a consolidar esquemas asociativos más eficientes.

Este modelo metodológico fue concebido para promover la apropiación colectiva de los procesos y la participación activa de los integrantes de las organizaciones en las etapas de planeación, ejecución y seguimiento, fortaleciendo el rol de los comités internos y asegurando que las acciones desarrolladas se traduzcan en mejoras sostenibles en la competitividad, la organización interna y el desarrollo empresarial del subsector papero en los territorios de intervención.

IMAGEN 19. Metodología para las organizaciones



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Fichas técnicas elaboradas.

Durante la vigencia 2025, el proyecto avanzó en la construcción y consolidación de fichas técnicas para productos de papa en estado fresco y con valor agregado, como una herramienta práctica para apoyar a las organizaciones en sus procesos de comercialización y posicionamiento en el mercado. Este trabajo permitió organizar y visibilizar de manera

clara la oferta productiva disponible, incluyendo variedades en fresco como Agrosavia Mary, Rubí, Esmeralda, Roja Nariño, Bachué, Diacol Capiro, ICA Única y Superior, así como productos transformados entre los que se destacan la harina de papa y las papas tipo chips en presentaciones Nativa y Natural.

La elaboración de las fichas se realizó con un enfoque aplicado y orientado al mercado, cuidando que la información fuera clara, consistente y útil tanto para las organizaciones como para potenciales compradores. Cada ficha reúne aspectos esenciales para la identificación y comercialización del producto, tales como una descripción general, usos y aplicaciones recomendadas, características físico-químicas y nutricionales, condiciones óptimas de almacenamiento y detalles sobre empaque y presentación. Esta información se estructuró en coherencia con las buenas prácticas del sector agroalimentario y con los requerimientos habituales de los mercados formales.

Estas fichas técnicas se convirtieron en un apoyo concreto para los productores y sus asociaciones, al facilitar la comunicación de su propuesta de valor y respaldar los procesos de negociación con compradores, aliados comerciales y transformadores. Al mismo tiempo, ofrecen a clientes y consumidores finales información confiable y técnicamente sustentada, lo que contribuye a generar mayor confianza en los productos y a mejorar la toma de decisiones en los procesos de compra. De manera complementaria, este ejercicio fortaleció la visión de mercado de las organizaciones, al resaltar la papa no solo como un producto primario, sino como un alimento con alto valor nutricional, múltiples usos y un importante potencial para la generación de valor agregado. En conjunto, estas acciones aportan a la consolidación de una oferta más organizada, competitiva y alineada con las dinámicas actuales del mercado, favoreciendo la sostenibilidad comercial de las asociaciones y el desarrollo empresarial del subsector papero en los territorios de intervención.

IMAGEN 20. Fichas técnicas



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Jornadas de asesoría realizadas.

Se desarrolló un proceso integral de acompañamiento especializado enfocado en mejorar las prácticas de cosecha y poscosecha de papa, como parte de una estrategia orientada a elevar la calidad del producto, optimizar los rendimientos y fortalecer las capacidades operativas y logísticas de las organizaciones de productores vinculadas al proyecto. Estas acciones respondieron al propósito de hacer más competitiva y sostenible la cadena productiva, mediante intervenciones que abarcaron desde la revisión de las condiciones productivas hasta la incorporación de buenas prácticas en la manipulación, almacenamiento, clasificación, empaque y conservación del tubérculo.

El acompañamiento se llevó a cabo de manera práctica y participativa, facilitando espacios de aprendizaje conjunto en los que se analizaron los procedimientos que ya venían aplicando las organizaciones, se identificaron oportunidades de mejora y se reforzó la comprensión de la calidad como un elemento clave a lo largo de todo el proceso productivo y comercial. A través de ejercicios desarrollados tanto en campo como en centros de acopio, los productores revisaron y ajustaron sus prácticas relacionadas con la recepción del producto, el reconocimiento de daños mecánicos, fisiológicos y biológicos, y el manejo adecuado de condiciones de higiene, ventilación y control de humedad, aspectos fundamentales para conservar la calidad y disminuir las pérdidas poscosecha.

Un aspecto central del proceso fue el fortalecimiento de los criterios de selección y clasificación, diferenciando claramente el descarte del producto no apto de la organización del tubérculo según parámetros comerciales. La aplicación de categorías de calibre y calidad permitió avanzar hacia una mayor uniformidad del producto, mejorar su presentación y facilitar su inserción en distintos mercados, generando mejores condiciones de negociación y mayores oportunidades de acceso a canales comerciales formales y especializados. De manera complementaria, se reforzó la relación entre el manejo agronómico y la calidad final del producto, evidenciando cómo prácticas adecuadas de fertilización, riego, control fitosanitario y manejo del suelo inciden directamente en la forma, el tamaño, la sanidad y la vida útil de la papa.

Las acciones desarrolladas también contribuyeron a mejorar la organización interna del trabajo en las asociaciones, promoviendo el uso de registros básicos de pesaje, almacenamiento y fraccionamiento, y fomentando la reflexión sobre la importancia de la trazabilidad como una herramienta clave para la gestión comercial y el cumplimiento de los requisitos del mercado. En este marco, se identificaron oportunidades relacionadas con el fortalecimiento de la infraestructura de almacenamiento y la implementación progresiva de

controles internos que favorezcan una gestión más eficiente, transparente y orientada a resultados.

De manera transversal, se impulsó el análisis de alternativas de transformación y agregación de valor, como la elaboración de harina, almidón, papa precocida y otros derivados, así como el aprovechamiento de subproductos bajo esquemas de economía circular. Estas iniciativas se complementaron con orientaciones sobre los requisitos normativos y sanitarios aplicables, incluidos los lineamientos del INVIMA y la adopción de Buenas Prácticas de Manufactura, preparando a las organizaciones para avanzar, de manera gradual, hacia procesos agroindustriales formales y sostenibles.

Como resultado del acompañamiento realizado, las organizaciones evidenciaron avances importantes en la identificación y manejo de daños postcosecha, la estandarización de los procesos de clasificación y empaque, y una mayor conciencia sobre la calidad y la trazabilidad como factores estratégicos para fortalecer su competitividad. Al mismo tiempo, se identificaron oportunidades de mejora relacionadas con la infraestructura, la sistematización de la información y el desarrollo progresivo de iniciativas de transformación, elementos clave para reducir pérdidas, diversificar mercados y consolidar modelos productivos más eficientes e innovadores.

IMAGEN 21. Jornadas de asesoría



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Intervenciones realizadas en procesos de postcosecha para garantizar la selección, clasificación y empaquetado adecuada.

Para la vigencia se implementó un conjunto de acciones orientadas a fortalecer de manera integral las capacidades técnicas, organizativas y empresariales de los productores de papa vinculados al proyecto. Estas intervenciones se desarrollaron a partir de un trabajo articulado entre diferentes actores institucionales, combinando la transferencia de conocimiento aplicado con la promoción de procesos de innovación agroindustrial. El objetivo central fue avanzar hacia una cadena productiva más competitiva, con mayor generación de valor agregado y alineada con las dinámicas del mercado y el marco normativo vigente, bajo criterios de sostenibilidad económica, social y productiva.

En este contexto, se adelantaron procesos de acompañamiento y formación en el departamento de Nariño, en alianza estratégica con la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria – AGROSAVIA, sede Nariño, que permitieron acercar a los productores a desarrollos científicos y tecnológicos relevantes para el cultivo y la transformación de la papa. Uno de los ejes abordados fue la socialización de la variedad criolla “Agrosavia Estrella” (Solanum tuberosum L.), reconocida por su alto potencial para la transformación agroindustrial, especialmente en la elaboración de productos tipo chips. Durante este espacio se presentaron de manera clara sus principales características genéticas, morfológicas y de calidad, destacando atributos diferenciales como la baja absorción de aceite, la textura crocante y un perfil sensorial atractivo, aspectos que amplían las posibilidades de diversificación productiva y fortalecen la oferta de productos con valor agregado. De manera complementaria, se compartieron resultados de estudios de zonificación agroecológica y fertilidad de suelos, los cuales identifican ambientes productivos con condiciones óptimas para el cultivo eficiente de papa en el territorio, aportando información clave para una mejor planificación agrícola y una toma de decisiones más eficiente y sostenible.

De forma articulada, se fortalecieron las capacidades de los productores en el manejo de los procesos de postcosecha, reconociendo esta etapa como un eslabón clave para conservar la calidad del producto, reducir pérdidas y mejorar la rentabilidad. En este componente se abordaron prácticas relacionadas con la cosecha, la selección y clasificación del tubérculo, el manejo adecuado del almacenamiento, la prevención de enfermedades postcosecha y las recomendaciones para un transporte y una comercialización más eficientes. Estas acciones permitieron afianzar la comprensión sobre cómo una adecuada gestión postcosecha incide directamente en la valorización del producto, la estandarización de la calidad y el acceso a mercados formales y especializados.

De manera paralela, se desarrollaron espacios de formación enfocados en la transformación agroindustrial de la papa, integrando componentes prácticos, tecnológicos y normativos. En el componente práctico, los productores participaron en ejercicios de elaboración de pan a partir de diferentes formulaciones que incorporaron harina de trigo, harina de papa y almidón, lo que permitió analizar sus propiedades funcionales y comprender fenómenos como la gelatinización del almidón, la fermentación, la formación de gluten y la reacción de Maillard. Estos aprendizajes evidenciaron el potencial del almidón de papa para mejorar características como la esponjosidad y la uniformidad del producto final, generando conocimientos aplicables a procesos productivos con valor agregado. Asimismo, se exploraron alternativas de innovación sostenible mediante la elaboración de bioplásticos a base de almidón de papa y glicerina, evaluando variables como la proporción de ingredientes, la agitación y las condiciones de secado. Este ejercicio permitió identificar oportunidades para el desarrollo de materiales biodegradables con posibles aplicaciones en empaques agroindustriales, alineados con tendencias de sostenibilidad y economía circular. De igual manera, se fortalecieron competencias en la extracción de almidón utilizando metabisulfito de sodio como agente antioxidante, resaltando su importancia para preservar la calidad, la estabilidad y la pureza de este insumo estratégico para la industria agroalimentaria.

En paralelo, se reforzaron los conocimientos asociados al cumplimiento de los requisitos normativos y sanitarios aplicables a los procesos de transformación de alimentos. Se abordaron los lineamientos del INVIMA, la adopción de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), los requerimientos de etiquetado y rotulado, y la clasificación sanitaria de los productos según su nivel de riesgo. A través de ejercicios prácticos, los productores avanzaron en la comprensión de los procesos de legalización, trazabilidad y gestión documental, reconociendo estos aspectos como fundamentales para la formalización, la sostenibilidad de sus iniciativas agroindustriales y el acceso a mercados regulados.

Adicionalmente, se desarrollaron actividades prácticas en instalaciones especializadas, orientadas a fortalecer las capacidades en selección, clasificación y transformación del tubérculo como etapa previa a la elaboración de productos derivados. En este marco, se destacó el potencial de la transformación agroindustrial como una estrategia concreta para diversificar la producción, mejorar la rentabilidad y consolidar iniciativas empresariales de carácter asociativo. La elaboración de productos tipo chips en diferentes presentaciones permitió aplicar criterios de control de procesos, tiempos y temperaturas, garantizando condiciones adecuadas de calidad e inocuidad, y reforzando la importancia de implementar controles de calidad desde la recepción de la materia prima hasta la obtención del producto final.

En conjunto, las acciones desarrolladas consolidaron un proceso integral de fortalecimiento de capacidades que fue más allá de la transferencia de conocimientos técnicos, incorporando una visión empresarial, normativa y organizativa del negocio agroindustrial de la papa. La articulación entre entidades de investigación, academia y organizaciones de productores facilitó el acceso a tecnologías, metodologías y enfoques de producción más eficientes y sostenibles, fortaleciendo la autonomía productiva, la toma de decisiones informadas y la preparación de las asociaciones para acceder a nuevos mercados.

IMAGEN 22. Intervenciones en postcosecha y valor agregado

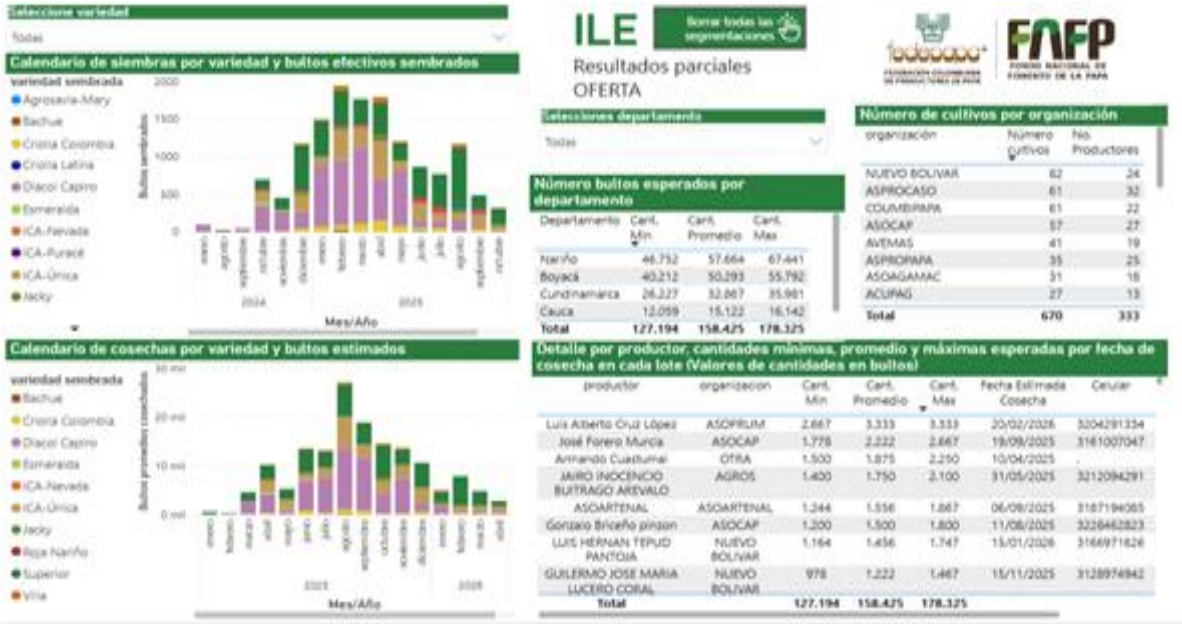


Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Herramientas para la identificación de ILE, oferta y demanda de la papa.

Durante la vigencia 2025 se consolidó un avance estratégico en la estructuración y puesta en operación del sistema de Infraestructura Logística Especializada (ILE), como instrumento clave para soportar la toma de decisiones, la planeación sectorial y la gestión integral de la cadena productiva de la papa a nivel nacional. El fortalecimiento de esta herramienta respondió a la necesidad institucional de contar con información confiable, organizada y oportunamente disponible, que permita anticipar escenarios, optimizar la asignación de recursos y mejorar la articulación entre los actores productivos, comerciales y logísticos del subsector.

IMAGEN 23. Tablero ILE oferta

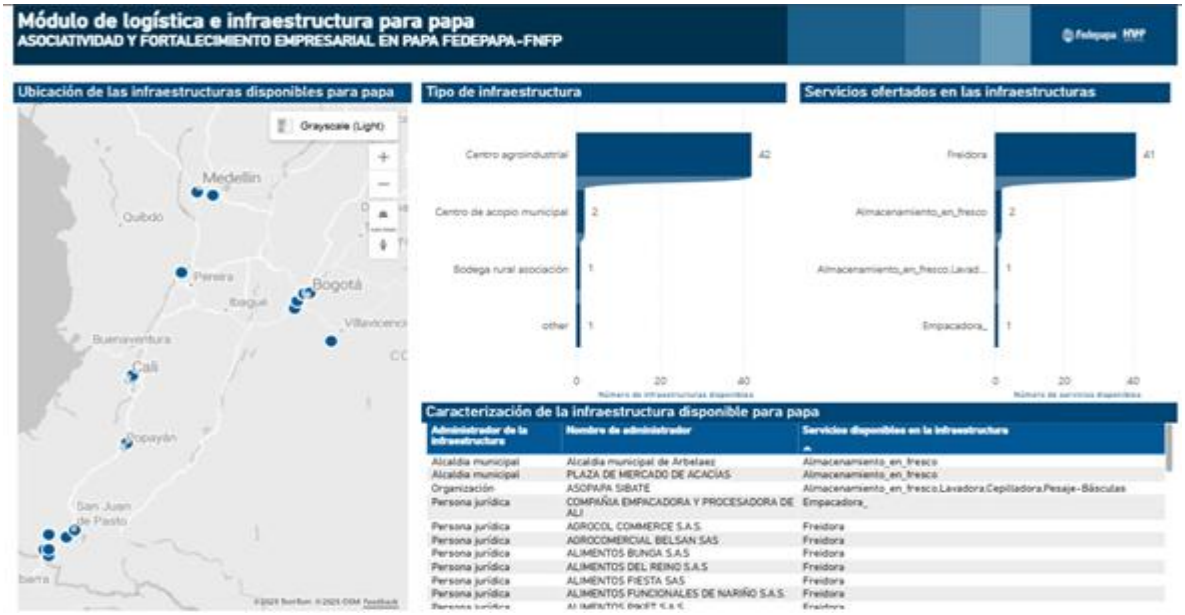


Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

En materia de oferta productiva, la sistematización de información proveniente de las organizaciones vinculadas permitió consolidar una base de datos estratégica sobre áreas sembradas, variedades cultivadas, uso de semilla y proyecciones de cosecha. Este insumo se constituye en un soporte fundamental para la planificación productiva, la identificación de riesgos y oportunidades territoriales y la toma de decisiones orientadas a equilibrar la oferta, mejorar la eficiencia productiva y fortalecer la sostenibilidad de las organizaciones en el mediano y largo plazo.

Desde la perspectiva de mercado, la consolidación del módulo de demanda permitió contar con información estructurada sobre compradores actuales y potenciales, sus requerimientos técnicos y volúmenes demandados. Este componente fortaleció la capacidad institucional para interpretar las dinámicas comerciales del sector, orientar de manera más precisa las estrategias de comercialización y facilitar procesos de articulación entre productores y compradores, reduciendo asimetrías de información y mejorando las condiciones de negociación para las organizaciones vinculadas.

IMAGEN 24. Tablero ILE demanda



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

En el componente logístico, el registro y georreferenciación de la infraestructura disponible en los territorios permitió visualizar la capacidad operativa instalada, identificar brechas logísticas y priorizar oportunidades de mejora en almacenamiento, transformación y distribución. Esta información constituye un insumo clave para la toma de decisiones relacionadas con inversiones, fortalecimiento de capacidades regionales y optimización de la cadena de suministro, con impactos directos en la reducción de pérdidas, la eficiencia operativa y la competitividad del subsector.

De manera integral, la consolidación del sistema ILE como repositorio nacional de información estratégica fortaleció la capacidad institucional para realizar análisis territoriales, productivos y comerciales con mayor precisión, respaldando decisiones gerenciales basadas en evidencia. Este avance permitió mejorar la articulación entre

planeación, ejecución y seguimiento, y sentó bases sólidas para el diseño de estrategias orientadas al crecimiento, la sostenibilidad y la modernización del sector papero.

Adicionalmente, este proceso impulsó una mayor articulación interinstitucional y fortaleció las capacidades de las organizaciones de productores para gestionar su información, comprender su entorno productivo y comercial, y participar de manera más activa en la toma de decisiones estratégicas. En este sentido, el ILE se consolida no solo como una herramienta operativa, sino como un habilitador de gestión, que contribuye al fortalecimiento empresarial de las asociaciones, al acceso a nuevos mercados y a la construcción de un subsector papero más competitivo, transparente y resiliente.

Alianzas institucionales efectivas.

En el desarrollo del Proyecto de Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial, las alianzas interinstitucionales se consolidaron como un soporte clave para ampliar la presencia del proyecto en los territorios, aprovechar de manera más eficiente las capacidades existentes y acercar a las organizaciones de productores de papa a conocimiento especializado, apoyo técnico y oportunidades estratégicas de relacionamiento. Este trabajo colaborativo permitió fortalecer la base institucional del proyecto y generar condiciones favorables para el desarrollo organizativo, comercial y empresarial de las asociaciones, en coherencia con los propósitos del Fondo Nacional de Fomento de la Papa.

En este marco, se adelantaron gestiones orientadas a construir y poner en marcha acuerdos de cooperación con entidades del sector público, privado, gremial y académico. Entre los avances más destacados se encuentra la articulación con la Fundación Universitaria de Popayán (FUP), que brindó apoyo logístico, facilitó espacios y participó activamente en escenarios académicos estratégicos, fortaleciendo la presencia del proyecto en el suroccidente del país. De igual forma, se avanzó en el relacionamiento con la Cámara de Comercio de Pasto, cuyo proceso de formalización se encuentra en su etapa final y permitirá ampliar la cobertura del proyecto en municipios del norte de Nariño, fortaleciendo los procesos de formalización y el acompañamiento empresarial de las organizaciones locales.

De manera complementaria, se estructuró una propuesta de cooperación con el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario – FINAGRO, actualmente en fase final de formalización tras los ajustes jurídicos y administrativos correspondientes. Esta alianza busca implementar el programa FINAGRO EDUCA, orientado a fortalecer las capacidades financieras, administrativas y de planeación económica de las asociaciones de productores,

aportando a una gestión más ordenada, transparente y sostenible de sus iniciativas productivas.

Paralelamente, se avanzó en la identificación y consolidación de nuevas oportunidades de articulación estratégica. En este sentido, se estructuró una Carta de Entendimiento con CAMPO VIVO S.A.S., orientada a promover modelos de negocio sostenibles que conecten la producción primaria con acuerdos de abastecimiento para la industria, contribuyendo a la estabilidad comercial y a la proyección empresarial de las organizaciones. Asimismo, se establecieron acercamientos con la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, con el propósito de definir líneas de trabajo conjuntas enfocadas en el fortalecimiento empresarial, el acceso a programas institucionales y el desarrollo de capacidades administrativas y comerciales en el territorio antioqueño.

De forma complementaria, se iniciaron procesos de articulación con instituciones de educación superior y formación técnica, entre ellas UNIMINUTO, la Universidad de Nariño y el Instituto Politécnico Empresarial (IPE), con el objetivo de incorporar acciones de formación especializada, investigación aplicada y estrategias de posicionamiento del cultivo de papa. Esta articulación permitió integrar el componente académico a los procesos de fortalecimiento productivo y empresarial del subsector, ampliando las oportunidades de aprendizaje y transferencia de conocimiento para los productores.

Un avance significativo dentro de esta estrategia fue la suscripción de la Alianza por Colaboración No. 2025362 entre la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA, como administradora del Fondo Nacional de Fomento de la Papa, y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. Esta alianza permitió sumar capacidades técnicas, institucionales y humanas para acompañar a los pequeños y medianos productores vinculados al proyecto, mediante programas de transferencia de conocimiento y asistencia especializada en gestión administrativa y financiera, alineados con enfoques de desarrollo empresarial sostenible.

De igual manera, se avanzó en la gestión de alianzas estratégicas con Campo Vivo Negocio Social S.A.S. BIC y FINAGRO, actualmente en proceso de revisión y firma, orientadas a ampliar la cobertura del apoyo técnico, financiero y comercial, y a consolidar un entorno colaborativo que facilite el acceso de los productores a herramientas, conocimiento y nuevas oportunidades de mercado.

Asimismo, se formalizó una alianza con la Fundación ANDI y FEDEPAPA–FNFP para el desarrollo del proyecto “Se le Tiene”, iniciativa orientada a visibilizar emprendimientos de población vulnerable vinculada al sector papero, promover encadenamientos productivos

inclusivos y fortalecer sus oportunidades de comercialización y sostenibilidad económica a nivel nacional. En este mismo contexto, se consolidó la articulación con la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI, que permitió incluir a asociaciones de productores en su directorio empresarial, facilitando la visibilización de su oferta, el contacto con actores del sector empresarial y la apertura de nuevos canales de comercialización en mercados formales.

Adicionalmente, se formalizó un convenio con la Gobernación de Nariño, orientado a apoyar la comercialización de la producción en un escenario marcado por la presión a la baja en los precios del producto en fresco. A través de este acuerdo se implementaron mecanismos de compra directa a asociaciones y pequeños productores, contribuyendo a absorber la oferta disponible, mitigar pérdidas económicas y generar ingresos inmediatos para las unidades productivas del territorio, en coherencia con una gestión orientada a la estabilización del sector y la protección del ingreso rural.

En conjunto, las alianzas interinstitucionales consolidadas y aquellas en proceso de formalización reflejan una gestión articulada, proactiva y estratégica, enfocada no solo en responder a coyunturas del mercado, sino en construir capacidades empresariales sostenibles, fortalecer la asociatividad y promover esquemas de comercialización más justos, eficientes y resilientes. La articulación con actores públicos, privados, gremiales y académicos reafirma el compromiso institucional con el desarrollo integral del sector papero.

Encuentros comerciales realizados.

En el desarrollo del Proyecto de Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial de Pequeños y Medianos Productores de Papa, la participación en encuentros comerciales se convirtió en una herramienta fundamental para impulsar la comercialización, fortalecer las capacidades empresariales de las organizaciones y posicionar la oferta papera en espacios de alto impacto territorial y sectorial. Los resultados alcanzados reflejan un balance muy positivo frente a las metas planteadas, producto de una gestión cercana, proactiva y articulada, enfocada en abrir oportunidades reales de conexión comercial y generación de ingresos sostenibles.

Gracias a esta estrategia, las organizaciones de productores tuvieron acceso a escenarios que fueron más allá de la simple exhibición de productos. Estos espacios les permitieron mejorar sus habilidades de negociación, establecer relaciones directas con compradores institucionales y privados, y comprender de manera práctica las exigencias y dinámicas del mercado formal. En este contexto, se destaca la participación en el Encuentro de Cosechas

y la Rueda de Negocios del Plan de Alimentación Escolar (PAE) en Boyacá, donde seis asociaciones lograron acercamientos estratégicos con potenciales compradores y avanzaron en procesos de articulación con esquemas de compra institucional. De manera complementaria, la microrrueda de negocios realizada en Girardota, Antioquia, brindó un respaldo directo a los procesos comerciales de la asociación ACIUPAG y permitió posicionar la variedad de papa Jacky como una alternativa diferenciada en el mercado regional.

En Bogotá, la presencia en el Gran Mercado Campesino y en la Rueda de Negocios desarrollada en la Plaza de Bolívar generó resultados concretos para las organizaciones ASOCAP y AGROS, quienes lograron ventas de papa en fresco y productos transformados como chips. Al mismo tiempo, estos espacios fortalecieron su visibilidad y les permitieron establecer vínculos con actores comerciales estratégicos, ampliando sus posibilidades de acceso a nuevos mercados y circuitos de comercialización de mayor alcance.

De igual forma, en el departamento de Nariño, las organizaciones vinculadas al proyecto participaron en el Encuentro Agroindustrial de Promoción y Desarrollo Empresarial realizado en Guaitarilla, un evento liderado por la Gobernación de Nariño, la Cámara de Comercio de Pasto, UNIMINUTO y la Superintendencia de Sociedades. En este escenario, siete organizaciones presentaron productos en fresco y transformados, incluyendo kits nutricionales innovadores que integraron más de 22 productos. Esta experiencia facilitó el contacto directo con consumidores, empresarios y entidades públicas y privadas, fortaleciendo la percepción de valor agregado, diversificación y capacidad empresarial del subsector papero.

Otra experiencia significativa se desarrolló en la Vitrina Comercial Agroalimentaria de Guachucal, liderada por la UT DASUR, donde asociaciones como AIREM y ASOPROSIMANCAS organizaron su oferta a través de kits nutricionales, beneficiando a más de 300 familias con alimentos frescos y de calidad. Además de los resultados comerciales, este espacio permitió a las organizaciones fortalecer sus competencias comerciales y asociativas mediante su participación en talleres y actividades de capacitación, identificando oportunidades de mejora en sus procesos productivos y de comercialización.

En conjunto, estas acciones no solo contribuyeron al incremento de las ventas, sino que también fortalecieron el posicionamiento de los productos de papa en fresco y transformados, y consolidaron la articulación de las asociaciones con el ecosistema agroindustrial regional y nacional. La experiencia demuestra la importancia de seguir promoviendo estrategias colaborativas que conecten de manera efectiva a productores,

transformadores y compradores, como base para la sostenibilidad económica y la competitividad del sector en los territorios de intervención.

En coherencia con esta línea de trabajo, el proyecto mantuvo una presencia activa en encuentros comerciales de alto impacto para el subsector papero, evidenciando una capacidad sostenida de gestión institucional orientada a la visibilización de la oferta, el intercambio comercial y la generación de nuevas oportunidades de mercado. Entre estos espacios se destacan la XXV versión de la Feria AGROEXPO, Ipiales Productivo, el Día Departamental de la Papa en Tunja y el Mercado Campesino de Duitama, estos últimos concebidos como mecanismos de apoyo frente a la coyuntura de precios derivada de excedentes de producción, promoviendo la comercialización directa y el fortalecimiento de redes locales.

La participación en la XXV Feria AGROEXPO representó un hito dentro de la estrategia comercial del proyecto, al permitir posicionar la oferta institucional, dar a conocer los servicios dirigidos al subsector y respaldar de manera directa a las organizaciones beneficiarias de los proyectos ejecutados por el Fondo Nacional de Fomento de la Papa. En este espacio participaron dieciocho organizaciones provenientes de cinco departamentos —Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Antioquia y Cauca—, garantizando condiciones adecuadas para la exposición y comercialización de sus productos.

El proyecto contó con una vitrina comercial exclusiva para visibilizar los productos transformados desarrollados con el acompañamiento técnico del FNFP. Se destacaron iniciativas de Boyacá, como papa chips nativas y tradicionales, harina de papa, panificados y productos innovadores como arequipe de papa; de Cundinamarca, con papa criolla precocida y congelada; y de Nariño, con papa chips tradicionales. La adecuada gestión logística, el acompañamiento permanente y la estrategia de posicionamiento implementada durante los días de feria permitieron alcanzar ventas por un valor total de $11.269.500 en productos transformados, evidenciando el potencial comercial de las iniciativas asociativas y el impacto positivo del acompañamiento institucional.

De manera complementaria, se desarrolló el Mercado Campesino en la Plaza Principal del municipio de Duitama, en articulación con la Gobernación de Boyacá y la Alcaldía municipal, brindando espacios de comercialización directa a las organizaciones ASPROPABELÉN y COINAGROPAIPA. Durante esta jornada se comercializaron productos en fresco y transformados, alcanzando ventas totales por $3.566.000, lo que confirma la pertinencia de los mercados locales como una estrategia efectiva para mitigar los efectos de la coyuntura de precios y fortalecer el ingreso rural.

Asimismo, FEDEPAPA–FNFP participó activamente en el Cuarto Día Departamental de la Papa, en articulación con la Gobernación de Boyacá y la Alcaldía de Tunja, logrando la asignación de espacios comerciales estratégicos para las organizaciones beneficiarias del proyecto. La oferta presentada incluyó papa en fresco y una amplia variedad de productos transformados, lo que permitió alcanzar ventas por $5.748.000 y evidenciar la buena aceptación del público, la diversificación de la oferta y la consolidación de capacidades empresariales en las organizaciones participantes.

IMAGEN 25. Encuentros comerciales



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

IMAGEN 26. Participación AGROEXPO 2025







Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Esquemas de apoyo a la comercialización para organizaciones.

Durante el desarrollo del proyecto se desarrolló un proceso de acompañamiento integral enfocado en fortalecer, de manera práctica y sostenible, las capacidades empresariales, comerciales y organizativas de las asociaciones beneficiarias. Este acompañamiento parte de una visión estratégica orientada a que las organizaciones no solo produzcan, sino que estén mejor preparadas para competir, posicionarse y sostenerse en mercados cada vez más exigentes, tanto a nivel regional como nacional, generando valor a lo largo de toda la cadena productiva de la papa.

Como parte de este esfuerzo, se diseñó y entregó un paquete integral de apoyo a la comercialización, concebido como una herramienta concreta para mejorar la presencia y el desempeño de las organizaciones en escenarios de promoción y venta. Este paquete fue entregado a las veinticuatro organizaciones vinculadas durante la vigencia 2025 y responde a una lógica de fortalecimiento empresarial que integra aspectos operativos, comunicacionales y estratégicos, reconociendo que la forma en que se presenta un producto es tan importante como su calidad.

El paquete incluye infraestructura básica para la operación comercial —como carpas, grameras y balanzas—, así como materiales gráficos y visuales desarrollados bajo criterios de identidad corporativa personalizada para cada organización. Pendones, avisos, uniformes y elementos de empaque fueron diseñados para proyectar una imagen coherente, profesional y alineada con los objetivos del proyecto. Estos insumos han permitido a las asociaciones mejorar significativamente su participación en mercados campesinos, ferias, vitrinas comerciales, ruedas de negocios y otros espacios de comercialización, facilitando una interacción más sólida y confiable con compradores, aliados comerciales y consumidores finales.

Más allá de su aporte operativo, esta intervención ha generado un impacto positivo a nivel organizacional y cultural. La apropiación de una imagen común y reconocible ha fortalecido el sentido de identidad, cohesión interna y pertenencia de las asociaciones, que hoy se proyectan como organizaciones más estructuradas, con una propuesta de valor clara y una visión compartida de crecimiento. Desde una perspectiva gerencial, este proceso contribuye a mejorar las condiciones de negociación, aumentar la recordación de marca y favorecer la construcción de relaciones comerciales más estables y sostenibles, sentando bases sólidas para avanzar hacia modelos de comercialización asociativa más eficientes, competitivos y alineados con las dinámicas del mercado agroalimentario.

IMAGEN 27. Entrega de esquemas de apoyo a la comercialización





Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Organizaciones con circuitos cortos de comercialización.

Como parte de las acciones estratégicas orientadas a dinamizar el consumo local, fortalecer los canales de comercialización y mejorar la participación de los productores en el valor generado a lo largo de la cadena productiva, el proyecto impulsó el desarrollo de circuitos cortos de comercialización que facilitaron la venta directa de papa en fresco y productos transformados en escenarios estratégicos como ferias, eventos institucionales, espacios gastronómicos y encuentros con compradores públicos y privados. Esta línea de intervención permitió reducir los niveles de intermediación, mejorar las condiciones de negociación para las asociaciones y generar ingresos directos, contribuyendo de manera tangible al fortalecimiento económico de las organizaciones y de las comunidades rurales vinculadas.

Las operaciones comerciales gestionadas evidencian una capacidad creciente de las asociaciones para estructurar y atender ofertas comerciales acordes con las demandas del mercado cercano, tanto en volumen como en calidad, presentación y oportunidad. Las ventas realizadas reflejan avances en la consolidación de relaciones comerciales de proximidad, así como en la organización interna de las asociaciones para responder de manera eficiente a requerimientos específicos de clientes finales e institucionales. En términos financieros, estas transacciones representan una mejora en la rentabilidad del productor, al optimizar la distribución del ingreso y disminuir los costos asociados a esquemas tradicionales de comercialización.

En este contexto, los circuitos cortos de comercialización se consolidan como una herramienta clave para fortalecer las economías rurales, promover el consumo responsable y generar relaciones comerciales más equitativas entre productores y consumidores. La venta directa no solo garantiza productos más frescos y de mejor calidad para el mercado,

sino que también contribuye a estrechar el vínculo entre el campo y la ciudad, reforzando la confianza, la trazabilidad y la sostenibilidad de las relaciones comerciales establecidas.

De manera complementaria, el proyecto implementó la estrategia “Papatón”, concebida como un mecanismo de promoción comercial y visibilización del subsector papero, desarrollada con el respaldo de aliados estratégicos del sector público y privado. A través de esta estrategia se habilitaron múltiples espacios de venta directa, tanto en eventos de alcance nacional como en mercados de proximidad, permitiendo la comercialización de papa en fresco y productos transformados como chips, harinas y productos panificados. Estas experiencias fortalecieron las capacidades comerciales de las asociaciones, promovieron la diversificación de la oferta y facilitaron el posicionamiento de productos con valor agregado en escenarios altamente competitivos.

Los resultados obtenidos a partir de estas acciones reflejan un impacto positivo en términos de generación de ingresos, colocación de excedentes productivos y fortalecimiento de la gestión comercial de las organizaciones participantes. Las asociaciones demostraron avances significativos en la adaptación de su oferta a los requerimientos de compradores institucionales, incorporando mejoras en presentación, empaque y estandarización, lo que evidencia un proceso de maduración empresarial alineado con las exigencias del mercado formal.

Adicionalmente, se desarrollaron encuentros comerciales directos entre asociaciones de productores y entidades compradoras de carácter institucional y empresarial, los cuales permitieron establecer relaciones productor–comprador más eficientes, reducir tiempos y costos logísticos, y mejorar las condiciones de comercialización. Estos espacios facilitaron la diversificación de productos ofertados, incluyendo diferentes presentaciones de papa en fresco y productos transformados, reflejando avances en innovación, valor agregado y capacidad de respuesta a nichos específicos de mercado.

En términos globales, los circuitos cortos de comercialización implementados durante la vigencia permitieron consolidar una estrategia efectiva para la generación de ingresos directos, el fortalecimiento de la autonomía comercial de las asociaciones y la construcción de relaciones comerciales sostenibles. Asimismo, estas acciones sentaron bases sólidas para la proyección futura de las organizaciones hacia esquemas de compras institucionales y mercados de proximidad, alineados con criterios de eficiencia, sostenibilidad financiera y desarrollo territorial, contribuyendo de manera estructural al fortalecimiento del subsector papero y a la consolidación de modelos asociativos más competitivos e inclusivos.

TABLA 2. Circuitos cortos de comercialización

IT	VENDEDOR	VR. COMER.	IT	VENDEDOR	VR. COMER.
1	SEMILLAS DEL CAMPO	$ 50.000	17	ASPROSIMANCAS	$ 420.000
2	ASOARTENAL	$ 460.000	18	AGROINTOLAS	$ 490.000
3	COOAGROCAMPO	$ 300.000	19	ASOARTENAL	$ 240.000
4	AIREM	$ 800.000	20	ASOVEJU	$ 120.000
5	ASOPROSIMANCAS	$ 420.000	21	ASOAGAMAC	$ 600.000
6	ASOCAP	$ 70.000	22	ASOAGAMAC	$ 620.000
7	AMOR DE PAPA	$ 306.000	23	AGROS	$ 414.000
8	AGROS	$ 149.940	24	ASOAMMES	$ 367.000
9	AGROS	$ 250.000	25	COINAGROPAIPA	$ 460.000
10	ASOAMMES	$ 2.392.500	26	ASOAGAMAC	$ 165.000
11	ASPROPABELEN	$ 875.000	27	AGROS	$ 251.000
12	COINAGROPAIPA	$ 1.750.000	28	ASOAMMES	$ 408.500
13	COINAGOPAIPA	$ 186.000	29	COINAGROPAIPA	$ 411.000
14	AVEMAS	$ 1.500.000	30	ASOAGAMAC	$ 191.000
15	ASOCAP	$ 2.276.000	31	ASOAGAMAC	$ 130.000
16	AIREM	$ 800.000	32	ASOAGAMAC	$ 175.000
TOTAL VENTAS				**$ 18.047.940**	

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

IMAGEN 28. Desarrollo de circuitos cortos de comercialización



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Toneladas de papa comercializada

En el desarrollo del Proyecto de Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial de Pequeños y Medianos Productores de Papa, se adelantó un acompañamiento permanente a las organizaciones vinculadas, enfocado en fortalecer su capacidad comercial, mejorar el cumplimiento de los requisitos exigidos por los mercados formales y construir relaciones comerciales más estables y sostenibles. Este proceso combinó acciones prácticas y estratégicas, que incluyeron la identificación y gestión de contactos con compradores activos —tanto recaudadores como compradores institucionales—, así como el seguimiento técnico a la oferta productiva y a los procesos de postcosecha, especialmente en actividades de lavado, selección y clasificación del tubérculo.

Las visitas a predios y la asistencia especializada permitieron evaluar de manera directa la calidad del producto, brindar recomendaciones oportunas a los productores y asegurar que la oferta respondiera a las exigencias del mercado en términos de presentación, volumen y oportunidad. De forma complementaria, se trabajó con las organizaciones en la estructuración de estrategias comerciales, a partir del análisis de información clave sobre variedades cultivadas, volúmenes disponibles y calendarios de cosecha, lo que facilitó una mejor planificación productiva y una gestión más eficiente del acceso a nuevos canales de comercialización.

Este acompañamiento se tradujo en avances concretos en la formalización de operaciones comerciales por volumen, reflejando una mejora significativa en la capacidad de negociación de las asociaciones y en su relacionamiento directo con compradores finales. A lo largo de la vigencia, las organizaciones vinculadas lograron comercializar de manera formal 1.344,18 toneladas de papa en fresco, alcanzando un valor total comercializado de $724.329.943. Estos resultados evidencian un impacto positivo en la reducción de la intermediación, el fortalecimiento de la trazabilidad del producto y un mayor control por parte de los productores sobre los procesos de negociación y distribución, con efectos directos en la rentabilidad y sostenibilidad de sus unidades productivas.

El contexto de mercado, sin embargo, presentó retos importantes asociados a la sobreoferta del producto y a la caída sostenida de los precios, situación que afectó la dinámica de comercialización formal. En este escenario, algunos productores se vieron obligados a vender en predio para evitar mayores costos logísticos, mientras que otros optaron por postergar la cosecha en espera de una mejora en los precios, con impactos negativos en la calidad del tubérculo y, en casos críticos, en la decisión de no cosechar al no cubrir los costos de producción. Esta coyuntura generó presiones económicas y

desánimo en parte del sector, evidenciando la vulnerabilidad del subsector frente a las fluctuaciones del mercado.

A pesar de estas dificultades, se destacan experiencias exitosas de articulación con esquemas formales de compra institucional, como el contrato de suministro gestionado por la organización AVEMÁS del municipio de Soacha, Cundinamarca, con el Fondo de Desarrollo de Proyectos de Cundinamarca, a través de la Agencia de Comercialización y de Competitividad para el Desarrollo Regional (ACODER). Este proceso, acompañado de manera constante por el FNFP, permitió la formalización del acuerdo y fortaleció la comercialización asociativa, aportando mayor estabilidad y previsibilidad a la planeación productiva de sus asociados.

Hacia el cierre de la vigencia, la gestión comercial alcanzó un nivel de consolidación significativo, gracias a la articulación interinstitucional, al acompañamiento técnico sostenido y a la activación de mecanismos orientados al manejo de excedentes estacionales. La coordinación con entidades del orden nacional y territorial permitió estructurar operaciones formales de comercialización, validar requisitos técnicos, sanitarios y documentales, y asegurar la correcta ejecución de los procesos, garantizando transparencia, trazabilidad y cumplimiento de los compromisos adquiridos.

Finalmente, se avanzó en la implementación de esquemas de compras públicas territoriales, como el Convenio de Asociación No. 4811-2025 suscrito con la Gobernación de Nariño, mediante el cual se adquirieron 2.100 bultos de papa a asociaciones de pequeños productores del departamento. Esta operación fortaleció de manera directa los ingresos de las organizaciones participantes y reafirmó su capacidad para integrarse a mecanismos formales de compra pública, dejando aprendizajes y capacidades instaladas para futuras vinculaciones a programas de abastecimiento institucional.

En conjunto, los resultados alcanzados durante la vigencia evidencian una gestión comercial sólida, que no solo permitió superar las metas establecidas, sino también consolidar circuitos de comercialización más eficientes, fortalecer la relación con compradores institucionales y avanzar en la construcción de modelos asociativos más resilientes, competitivos y alineados con las dinámicas del mercado agroalimentario.

PRINCIPALES RESULTADOS

- La vigencia 2025 cerró con un balance altamente positivo. El proyecto no solo cumplió las metas previstas, sino que las superó, reflejando una gestión eficiente, enfocada en

resultados y plenamente alineada con los objetivos estratégicos del FNFP, sin afectar la calidad ni el impacto de las acciones implementadas.

- A lo largo del año se fortalecieron de manera significativa las capacidades administrativas, contables, financieras y tributarias de las organizaciones beneficiarias, avanzando en procesos de formalización y en la adopción de prácticas de gestión más sólidas, que hoy las preparan mejor para relacionarse con mercados formales y compradores institucionales.
- Las organizaciones lograron avances concretos en la actualización de sus registros mercantiles, la implementación de la facturación electrónica y el cumplimiento de requisitos legales, consolidando una base jurídica y administrativa más robusta que fortalece su sostenibilidad y genera mayor confianza frente a aliados comerciales e institucionales.
- Se promovió el fortalecimiento de las estructuras organizativas, el liderazgo y la cohesión interna de las asociaciones, incorporando de manera transversal enfoques de inclusión, integración generacional, desarrollo de habilidades blandas, equidad de género y economía del cuidado, fundamentales para la sostenibilidad social de los procesos asociativos.
- El proyecto avanzó en la construcción y actualización de documentos de caracterización, líneas base y herramientas estratégicas para identificar la oferta, la demanda y la Infraestructura Logística Especializada (ILE), mejorando la calidad de la información disponible para la planeación, el análisis territorial y la toma de decisiones a nivel gerencial.
- Las organizaciones fortalecieron sus procesos técnicos, especialmente en selección, clasificación, empaquetado y manejo del producto, lo que se tradujo en mejores condiciones de calidad, presentación y cumplimiento de los estándares exigidos por los mercados formales y los esquemas de comercialización institucional.
- Se superaron ampliamente las metas relacionadas con la realización de encuentros comerciales, la implementación de circuitos cortos de comercialización y los esquemas de apoyo a la venta directa, ampliando de manera significativa las oportunidades de acceso a mercado y reduciendo la dependencia de intermediarios tradicionales.
- Uno de los logros más destacados del año fue la comercialización de más de 1.344 toneladas de papa, superando ampliamente la meta anual. Este resultado generó ingresos directos para las organizaciones y fortaleció su sostenibilidad económica y su posicionamiento dentro de la cadena de valor del subsector papero.
- A lo largo de la vigencia se consolidaron alianzas estratégicas con entidades públicas, privadas y académicas, lo que permitió ampliar el alcance del proyecto, optimizar el uso de los recursos y generar sinergias orientadas al fortalecimiento empresarial, comercial y logístico de las organizaciones beneficiarias.

- Más allá de los resultados operativos, la ejecución de la vigencia dejó capacidades técnicas, organizativas y comerciales instaladas en las asociaciones, fortaleciendo su autonomía, su resiliencia y su capacidad para integrarse de manera sostenible a mercados formales y esquemas de compras institucionales en futuras vigencias.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Asociatividad y fortalecimiento empresarial de pequeños y medianos productores de papa.			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 1.066.243.120	$ 66.983.932	$0	$ 1.133.227.052

Presupuesto semestral:

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**375.858.000**	**366.161.393**	**97,42%**
Nómina	375.858.000	366.161.393	97,42%
GASTOS GENERALES	**690.385.120**	**511.942.299**	**74,15%**
Seguros, impuestos y gastos legales	30.057	30.057	100,00%
Materiales y suministros	1.140.000	1.107.765	97,17%
Servicios públicos	4.579.200	4.243.723	92,67%
Transporte, fletes y acarreos	1.800.000	1.583.068	87,95%
Honorarios	204.000.000	174.700.000	85,64%
Correo	9.600.000	7.018.975	73,11%
Divulgación	341.652.848	243.504.794	71,27%
Viáticos y gastos de viaje	117.448.000	73.884.153	62,91%
Muebles y equipo de oficina	7.696.000	4.594.915	59,71%
Mantenimiento	2.439.015	1.274.849	52,27%
TOTAL PRESUPUESTO	**1.066.243.120**	**878.103.692**	**82,35%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 82,35% del presupuesto aprobado,

lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Viáticos y gastos de viaje, con una ejecución del 62,91%, debido a la optimización de los recursos, al concentrar la realización de varias actividades en un mismo lugar, lo que permitió reducir la cantidad de desplazamientos, principalmente durante el último trimestre de la vigencia.
- Muebles y equipo de oficina, con una ejecución del 59,71%, como resultado de la optimización del gasto en la adquisición de licencias de Office vitalicias, licencias de antivirus y cuentas corporativas de Gmail, las cuales se adquirieron de manera consolidada para cubrir la totalidad de las necesidades del Fondo, obteniendo un menor valor frente al inicialmente presupuestado gracias al volumen de compra.
- Mantenimiento, con una ejecución del 52,27%, como resultado de una gestión eficiente de los recursos durante la ejecución del mantenimiento general, lo que permitió atender adecuadamente las necesidades del proyecto sin afectar su funcionamiento técnico ni administrativo.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
009 -2025	$ 65.200.000	MARINELLA SANTIAGO TRIVIÑO
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para diseñar, coordinar y ejecutar estrategias comerciales orientadas a fortalecer las capacidades empresariales de las organizaciones participantes de los proyectos del FNFP, promoviendo su acceso directo a mercados, la reducción de intermediación y el establecimiento de alianzas estratégicas; además de facilitar la creación de redes de valor sostenibles, impulsar modelos comerciales competitivos y garantizar el desarrollo de oportunidades de negocio sostenibles que mejoren los márgenes de ganancia de los productores y consoliden a las organizaciones como actores clave en el mercado.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
81.59 %		81.59 %
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Durante el periodo de ejecución se registraron avances significativos en la formulación e implementación de estrategias comerciales orientadas al fortalecimiento empresarial de las organizaciones vinculadas a los proyectos del FNFP. Estas acciones promovieron el acceso directo a mercados formales, la disminución de la intermediación y el fortalecimiento de las capacidades de negociación de los productores. Mediante el acompañamiento técnico y la articulación interinstitucional, se facilitó la participación de las		

organizaciones en circuitos cortos de comercialización, esquemas de compras públicas y espacios de visibilización comercial, así como la consolidación de alianzas estratégicas con entidades públicas, privadas y académicas.

Como resultado, se fortalecieron redes de valor más sostenibles, se incrementó la competitividad de los modelos comerciales, se diversificó la oferta de productos y se generaron nuevas oportunidades de negocio para contribuir a mejorar los márgenes de rentabilidad de los productores y a posicionar a las organizaciones como actores relevantes dentro del mercado del subsector papero. No obstante, no fue posible alcanzar el 100 % de ejecución presupuestal ni técnica debido a la terminación anticipada del contrato por mutuo acuerdo; sin embargo, esta situación no afectó el cumplimiento de los objetivos generales planteados ni los resultados estratégicos previstos para el proyecto.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
008 -2025	$ 65.200.000	PAOLA TERESA RINCÓN ARIAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para diseñar, coordinar y ejecutar estrategias comerciales orientadas a fortalecer las capacidades empresariales de las organizaciones participantes de los proyectos del FNFP, promoviendo su acceso directo a mercados, la reducción de intermediación y el establecimiento de alianzas estratégicas; además de facilitar la creación de redes de valor sostenibles, impulsar modelos comerciales competitivos y garantizar el desarrollo de oportunidades de negocio sostenibles que mejoren los márgenes de ganancia de los productores y consoliden a las organizaciones como actores clave en el mercado.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100 %		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Durante la vigencia se dio cumplimiento al objeto contractual mediante la implementación de estrategias comerciales que fortalecieron de manera efectiva las capacidades empresariales de las organizaciones vinculadas a los proyectos del FNFP. A través del acompañamiento técnico y la articulación con actores institucionales, empresariales y académicos, se facilitaron espacios de acceso directo a mercados, se redujo la intermediación y se fortalecieron las condiciones de negociación de los productores. Estas acciones permitieron avanzar en la adopción de modelos comerciales más competitivos y sostenibles, mejorar la calidad y el cumplimiento normativo de la oferta, y generar oportunidades de negocio que impactaron positivamente los ingresos de los productores, contribuyendo a consolidar a las organizaciones como actores relevantes dentro de la cadena de valor del subsector papero.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
043 -2025	$ 50.000.000	ELITE ADMINISTRACIÓN Y SERVICIOS COLOMBIA S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Producir 17 videos que ayuden a fortalecer la identidad corporativa de las organizaciones del proyecto de asociatividad y Fortalecimiento Empresarial vigencia 2025; con el fin de dotar de herramientas divulgativas		

audiovisuales para presentar en ferias, ruedas de negocios y diferentes mercados en los que quieran darse a conocer; así como tener presencia en redes sociales u otros medios pertinentes para su labor comercial.	
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100 %	100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
El contratista cumplió de manera integral con el objeto contractual mediante la producción de diecisiete (17) videos orientados al fortalecimiento de la identidad corporativa de las organizaciones vinculadas al Proyecto de Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial – vigencia 2025, los cuales fueron diseñados como herramientas estratégicas de divulgación y promoción comercial. Estos productos audiovisuales permitieron a las organizaciones contar con insumos de calidad para su presentación en ferias, ruedas de negocios y otros escenarios de comercialización, así como fortalecer su presencia en redes sociales y medios digitales, contribuyendo a la visibilización de su oferta, a la proyección de su imagen institucional y al posicionamiento de su propuesta de valor en diferentes mercados, en coherencia con los objetivos del proyecto y las necesidades comerciales de las asociaciones beneficiarias.	

7.1.5. IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO AGROINDUSTRIAL INNOVADOR A PEQUEÑA ESCALA PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS A PARTIR DE LA TRANSFORMACIÓN DE LA PAPA

DESCRIPCIÓN GENERAL

El proyecto busca fortalecer las competencias de organizaciones de productores de papa a través del desarrollo de procesos de transformación productiva y agregación de valor a pequeña y mediana escala, con la intención de generar una oferta de productos y subproductos de alto valor comercial, propendiendo por consolidar nuevas oportunidades de mercado y la sostenibilidad de estas prácticas.

Para materializar este propósito, el proyecto incluye la realización de procesos de formación teórico-prácticas en modelos de agroindustria, fomentando las buenas prácticas en seguridad e inocuidad alimentaria, garantizando su calidad y aptitud para el consumo y comercialización de los productos derivados de la papa. También se impulsarán la producción y promoción de productos artesanales a base de papa, mediante la articulación a eventos gastronómicos con la intención de posicionar estos productos en nuevos mercados.

COBERTURA

Cundinamarca, Boyacá y Nariño.

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL

Impulsar las competencias para el desarrollo de procesos de transformación productiva y agregación de valor a través del fomento de un esquema agroindustrial a pequeña y/o mediana escala en doce (12) organizaciones vinculadas al proyecto de asociatividad y fortalecimiento empresarial de pequeños y medianos productores, con el fin de generar una oferta de alto valor orientada a mejores oportunidades en el mercado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Implementar procesos de formación teórico-práctico en modelos de agroindustria a pequeña y/o mediana escala, para seis (06) organizaciones de pequeños y medianos productores de papa del departamento de Nariño.
- Impulsar procesos de acompañamiento y asesoría para garantizar los estándares de calidad, seguridad e inocuidad alimentaria de los productos procesados a base de papa en seis (06) organizaciones de pequeños y medianos productores de papa de los departamentos de Boyacá y Cundinamarca.
- Caracterizar procedimientos relacionados con la transformación productiva y el análisis de la composición química y nutricional de los productos procesados a base de papa, con la intención de garantizar la inocuidad, calidad y comercialización de los productos en fresco y procesados a base de papa.
- Fomentar la producción y comercialización de productos artesanales a base de papa, a través de la participación en eventos gastronómicos, desarrollo de talleres productivos y cursos de manipulación de alimentos. Con el fin de posicionar estos productos en el mercado y garantizar su inocuidad y calidad.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTION Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	META ANUAL	EJECUCIÓN ANUAL	% EJECUTADO
Diagnósticos de necesidades que identifique las brechas en transformación agroindustrial a pequeña y mediana escala	1	1	100%
Caracterizaciones de infraestructura y equipos agroindustriales destinados a la agregación de valor y/o transformación de la papa	1	1	100%
Planes curriculares para la transformación de productos derivados de la papa.	1	1	100%
Jornadas de capacitación teórico-prácticas para la elaboración de productos a partir de la papa.	10	10	100%
Kits de estandarización de procesos agroindustriales.	17	17	100%
Giras técnicas empresariales desarrolladas.	1	1	100%
Asesorías realizadas	10	10	100%
Resoluciones emitidas por INVIMA	4	4	100%
Jornadas de seguimiento implementadas	8	9	113%

INDICADOR	META ANUAL	EJECUCIÓN ANUAL	% EJECUTADO
Fichas técnicas para productos en fresco y procesados.	8	12	150%
Análisis bromatológicos para productos en fresco y procesados	8	8	100%
Participaciones en eventos gastronómicos	1	1	100%
Talleres de transformación artesanal implementados	10	13	130%
Certificados para la manipulación de alimentos generados	20	49	245%

Fuente: Desarrollo agroindustrial

Durante la vigencia 2025, el proyecto mostró un manejo responsable y estratégico de los recursos, alcanzando una ejecución presupuestal del 80,79% y, al mismo tiempo, superando lo esperado en términos técnicos con una ejecución del 117%. Esto fue posible gracias a una gestión cuidadosa y enfocada en priorizar acciones de alto impacto, que permitió hacer más con los recursos disponibles, ampliar el alcance de las actividades y obtener resultados por encima de lo inicialmente previsto.

Diagnósticos de necesidades que identifique las brechas en transformación agroindustrial a pequeña y mediana escala

Durante la vigencia 2025 se desarrolló el estudio de análisis de necesidades y brechas para la transformación agroindustrial de la papa a pequeña y mediana escala en el departamento de Nariño, concebido como un insumo estratégico para fortalecer la planeación institucional y respaldar la toma de decisiones en materia de agregación de valor y desarrollo empresarial del subsector. Este ejercicio permitió contar con una lectura clara, estructurada y actualizada sobre el estado real de la infraestructura, el equipamiento y las capacidades productivas existentes en el territorio.

El estudio abordó la caracterización de las unidades agroindustriales dedicadas a la transformación de la papa, identificando su tipología, capacidad instalada, ubicación geográfica y nivel tecnológico. Los resultados mostraron que el tejido agroindustrial regional estuvo compuesto, en su mayoría, por microempresas y emprendimientos de carácter familiar, con escalas de producción reducidas y una oferta concentrada principalmente en productos como chips y papas fritas, orientados a mercados locales y regionales.

El análisis evidenció una marcada heterogeneidad en las condiciones de infraestructura y equipamiento, así como brechas importantes en procesos de modernización tecnológica,

automatización y adecuación sanitaria. Si bien se identificaron algunas iniciativas con condiciones funcionales y potencial de crecimiento, en términos generales persistieron limitaciones que afectan la productividad, la eficiencia operativa y la capacidad de cumplir con los estándares requeridos por mercados formales y esquemas de comercialización institucional.

De igual manera, el estudio permitió identificar rezagos en la incorporación de herramientas tecnológicas y digitales para la gestión de procesos productivos, el control de inventarios, la trazabilidad y el aseguramiento de la calidad. Esta situación limitó el uso de información sistematizada para la toma de decisiones y restringió el fortalecimiento de la competitividad empresarial. Las brechas identificadas se asociaron principalmente a dificultades de acceso a financiamiento, altos costos de inversión en maquinaria especializada, limitado acompañamiento técnico sostenido y necesidades de fortalecimiento de capacidades empresariales y organizativas.

Con base en estos hallazgos, el estudio formuló recomendaciones orientadas a priorizar acciones de fortalecimiento integral, articulando procesos de formación especializada, asistencia técnica, modernización de infraestructura, acceso a instrumentos financieros y una mayor articulación institucional. En este sentido, el documento se consolidó como un referente para la focalización de recursos, el diseño de futuras intervenciones y la construcción de alianzas estratégicas orientadas a la transformación productiva y la agregación de valor en el subsector papero.

Este estudio aportó información clave para la planeación estratégica del FNFP, al facilitar la alineación entre las capacidades reales del territorio y los objetivos institucionales del proyecto, fortalecer la toma de decisiones gerenciales y sentar bases técnicas sólidas para el desarrollo de modelos agroindustriales más eficientes, sostenibles y competitivos en el departamento de Nariño.

Caracterizaciones de infraestructura y equipos agroindustriales destinados a la agregación de valor y/o transformación de la papa.

Durante la etapa final de la vigencia, la Universidad Mariana hizo entrega del documento de caracterización de la infraestructura y del equipamiento agroindustrial destinado a los procesos de transformación y agregación de valor de la papa en el departamento de Nariño. Este ejercicio se concibió como un insumo técnico estratégico, orientado a ofrecer una visión integral del estado actual del tejido agroindustrial regional y a respaldar la toma de decisiones gerenciales, institucionales y de política sectorial en materia de fortalecimiento productivo y empresarial.

El estudio se estructuró a partir de tres propósitos centrales: en primer lugar, caracterizar las unidades productivas dedicadas a la transformación de la papa, identificando su tipología empresarial, capacidad instalada, localización territorial y nivel de desarrollo tecnológico; en segundo término, analizar las condiciones de la infraestructura agroindustrial y del equipamiento utilizado en los procesos de transformación, con el fin de reconocer tanto las fortalezas existentes como las brechas que limitan su desempeño; y, finalmente, identificar las principales restricciones de orden técnico, financiero y formativo que inciden en la modernización y optimización de la infraestructura y la maquinaria, formulando orientaciones dirigidas a mejorar la competitividad y sostenibilidad del subsector papero en la región.

Los resultados del diagnóstico evidenciaron que el universo de empresas transformadoras de papa en Nariño está conformado, en su mayoría, por microempresas y emprendimientos de carácter familiar, con estructuras productivas reducidas, plantas de personal que oscilan entre tres y doce trabajadores y capacidades de procesamiento estimadas entre 120 y 750 kilogramos diarios. Estas unidades concentran su actividad principalmente en la elaboración de chips y papas fritas, y en menor medida en productos como papa tipo bastón congelada y harinas, orientando su oferta a mercados de alcance local y regional.

El análisis puso de manifiesto una marcada heterogeneidad en términos de infraestructura física, equipamiento y nivel tecnológico. Aunque se identificaron algunas unidades con instalaciones funcionales y maquinaria relativamente actualizada, la mayoría presenta limitaciones estructurales y tecnológicas que afectan su eficiencia operativa, productividad y capacidad de inserción en mercados con mayores exigencias. En particular, se evidenciaron necesidades relevantes de adecuación y mejoramiento de la infraestructura sanitaria y de los espacios productivos, como condición necesaria para el cumplimiento de la normatividad vigente y la optimización de los flujos de producción.

En relación con el equipamiento agroindustrial, predominan esquemas de producción de tipo semiindustrial, combinados con un alto componente de trabajo manual. La maquinaria disponible —que incluye equipos para lavado, pelado, fritura y empaque— presenta niveles de obsolescencia tecnológica media, con rangos de uso estimados entre cinco y quince años, y con diferencias significativas en estado, capacidad y eficiencia. Esta situación incide directamente en los costos de operación, la calidad del producto final y la competitividad general del sector, identificándose como prioritaria la modernización del parque tecnológico y la incorporación progresiva de equipos más automatizados y eficientes.

De manera complementaria, el estudio evidenció rezagos importantes en materia de infraestructura tecnológica y digital. En la mayoría de las unidades productivas, procesos clave como el control de inventarios, la gestión de calidad y la trazabilidad se realizan de forma manual, con una adopción limitada de herramientas digitales y sistemas de información. Esta condición restringe la integración de datos, dificulta la toma de decisiones basada en información oportuna y limita el cumplimiento de los estándares de inocuidad y trazabilidad requeridos por los mercados formales.

Finalmente, el diagnóstico identificó como principales barreras estructurales para el fortalecimiento del sector la insuficiencia o inadecuación de la infraestructura frente a la escala de producción, las dificultades de acceso a fuentes de financiamiento para la adquisición de maquinaria moderna, el limitado acompañamiento técnico e institucional especializado y los altos costos asociados tanto a la inversión en equipos como a la obtención de certificaciones sanitarias. En su conjunto, estos hallazgos constituyen un insumo de alto valor estratégico para orientar futuras intervenciones, priorizar inversiones, promover alianzas interinstitucionales y diseñar estrategias integrales de fortalecimiento del subsector papero, con énfasis en la agregación de valor, la sostenibilidad y la competitividad regional.

Planes curriculares para la transformación de productos derivados de la papa.

En el marco del componente de transformación productiva y agregación de valor, y como parte de la estrategia integral del proyecto, la Universidad Mariana, en calidad de tercero contratado, desarrolló los planes curriculares dirigidos a seis organizaciones beneficiarias. Esta institución, reconocida por su compromiso con el fortalecimiento productivo de comunidades rurales, estructuró una propuesta formativa alineada con los objetivos del proyecto, orientada a fortalecer las competencias necesarias para avanzar en procesos de transformación agroindustrial a pequeña y mediana escala y generar una oferta con mayor valor en el mercado.

El diseño curricular se concibió desde un enfoque práctico y aplicado, que combinó la transferencia de conocimientos técnicos con espacios de aprendizaje orientados a la realidad productiva de las organizaciones. Los contenidos abordaron aspectos clave como la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura, el cumplimiento de la normatividad sanitaria, los procesos de transformación de la papa, la diversificación de productos y las mejoras en conservación, empaque y presentación comercial, respondiendo a las exigencias del sector agroalimentario y a las oportunidades identificadas en el mercado.

La ejecución de este proceso formativo permitió fortalecer de manera significativa las capacidades técnicas y empresariales de las organizaciones participantes, brindándoles herramientas concretas para mejorar su competitividad, acceder a mercados de mayor valor y avanzar hacia modelos de negocio más sostenibles. En conjunto, esta intervención aportó al fortalecimiento del tejido empresarial rural y generó condiciones favorables para el desarrollo económico y social de los territorios vinculados al proyecto.

IMAGEN 1. Planes curriculares

#	TEMÁTICA	PROFESIONAL A CARGO	SUBTEMAS	INTENSIDAD (H)	FECHA	LABORATORIOS
1	Buenas prácticas de manufactura, inocuidad y preparación de soluciones desinfectantes	Hugo Gomaga y Adriana Micanquer	Principios de las BPM; Manipulación de alimentos	4	16/05/2025	Planta piloto
2	Manejo de equipos y herramientas de laboratorio	Hernán Zamora y Johana Montenegro	Uso de equipos; Bioseguridad; Primeros auxilios	4	30/05/2025	Planta piloto y lab de química
3	Obtención de harinas y almidón	Hernán Zamora y Johana Montenegro	Selección y extracción; Purificación y secado	4	13/06/2025	Planta piloto
4	Snacks a partir de harinas y almidones de papa	Hugo Gomaga y Johana Montenegro	Procesamiento; Control de calidad	4	27/06/2025	Planta piloto
5	Métodos de conservación y almacenamiento	Hugo Gomaga y Adriana Micanquer	Factores de vida útil; Métodos de conservación	4	11/08/2025	Planta piloto
6	Generación de bebidas alcohólicas	Sofía Para y Javier Vilda	Fermentación; Control de calidad	4	15/08/2025	Planta piloto
7	Bioplásticos a partir de polímeros naturales	Hernán Zamora y Johana Montenegro	Tipos de bioplásticos; Procesos de producción	4	05/09/2025	Planta piloto
8	Otras alternativas con harinas y almidones	Hernán Zamora, Johana Montenegro, Sofía Para, Javier Vilda	Pegantes y pastas; Cremas y mascarillas	4	10/10/2025	Planta piloto
9	Valor nutricional de la papa y derivados	Hugo Gomaga y Adriana Micanquer	Composición; Cambios nutricionales	4	24/11/2025	Planta piloto

#	TEMÁTICA	PROFESIONAL A CARGO	SUBTEMAS	INTENSIDAD (H)	FECHA	LABORATORIOS
10	Innovación y desarrollo de nuevos productos	Sofía Para y Javier Vilda	Identificación de mercado; Prototipado	4	07/11/2025	Planta piloto

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Jornadas de capacitación teórico-prácticas para la elaboración de productos a partir de la papa.

En desarrollo del contrato suscrito con la Universidad Mariana de Pasto – Nariño, orientado al diseño e implementación de una herramienta integral de formación para organizaciones de pequeños y medianos productores de papa, se llevó a cabo de manera satisfactoria el Plan Integral de Formación Técnica en Transformación Agroindustrial, como parte de la estrategia del proyecto Desarrollo agroindustrial de productos derivados de la papa para la innovación y competitividad en el subsector de la papa. Este proceso formativo tuvo como propósito central fortalecer las capacidades técnicas, productivas y empresariales de las organizaciones beneficiarias, facilitando la adopción de esquemas de transformación agroindustrial a pequeña y mediana escala, con un enfoque claro en la generación de valor agregado, la competitividad y la sostenibilidad.

El plan fue concebido desde un enfoque integral, práctico y participativo, buscando que los productores no solo incorporaran nuevos conocimientos, sino que pudieran aplicarlos directamente en sus propias unidades productivas. La estructura curricular abordó de manera articulada los componentes clave de la transformación agroindustrial, integrando aspectos sanitarios, tecnológicos, productivos, comerciales y de innovación, en coherencia con la normativa vigente y las dinámicas reales del mercado.

En este marco, se fortalecieron las competencias relacionadas con la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura, haciendo énfasis en la inocuidad alimentaria, el manejo higiénico de los alimentos, la prevención de contaminantes y la estandarización de procesos de postcosecha. Estas acciones contribuyeron de manera directa a mejorar la calidad del producto, reducir pérdidas y facilitar el cumplimiento de los requisitos necesarios para acceder a mercados formales y de mayor exigencia.

De forma complementaria, el proceso formativo profundizó en los fundamentos y técnicas del procesamiento industrial de la papa, promoviendo la transformación del tubérculo en productos con mayor valor agregado, como harinas, snacks, chips, papas precocidas y otras alternativas derivadas. Se abordaron criterios de eficiencia productiva, sostenibilidad

y aprovechamiento integral de la materia prima, así como la incorporación de tecnologías viables para contextos de pequeña y mediana escala, fortaleciendo la capacidad de las organizaciones para diversificar su oferta y mejorar su posicionamiento en el mercado.

El componente de innovación y diversificación productiva permitió ampliar la visión de los productores frente al potencial de la papa, incorporando tendencias de consumo, técnicas de conservación, formulación de nuevos productos y estándares de empaque. A través de ejercicios prácticos y procesos de experimentación aplicada, se promovió el desarrollo de soluciones innovadoras, reconociendo a la papa como un insumo versátil con posibilidades tanto alimentarias como no alimentarias, y con alto potencial de generación de valor.

Asimismo, se fortalecieron las capacidades en gestión de empaque, etiquetado y comercialización, abordando el cumplimiento de la normativa de rotulado, la trazabilidad y la presentación comercial de los productos. Se resaltó el papel del empaque como un elemento estratégico para la conservación, la diferenciación en el mercado y la comunicación efectiva con el consumidor, articulando estos contenidos con herramientas de marketing agroindustrial y estrategias de inserción en cadenas de abastecimiento locales, regionales y nacionales.

Un eje transversal del proceso formativo fue el fortalecimiento de la visión empresarial de los productores. Se promovió el análisis de viabilidad económica, la identificación de oportunidades de mercado, la estructuración de modelos de negocio y la evaluación de variables clave como costos, precios, competencia, demanda y canales de distribución. Este enfoque permitió consolidar una comprensión integral de que la sostenibilidad de las iniciativas agroindustriales depende tanto de la calidad técnica del producto como de su adecuada gestión comercial y aceptación en el mercado.

El plan de formación también incorporó contenidos orientados a la calidad alimentaria, la inocuidad, el valor nutricional de la papa y sus derivados, así como el cumplimiento de la normativa sanitaria y de rotulado vigente en Colombia. Se fortaleció la comprensión de la tabla nutricional no solo como un requisito legal, sino como una herramienta estratégica para generar confianza en el consumidor y facilitar el acceso a mercados más especializados. La aplicación práctica de estos conocimientos permitió a los productores identificar fortalezas y oportunidades de mejora en sus productos, avanzando hacia procesos de formalización y estandarización.

Como resultado del proceso desarrollado, se consolidó un aprendizaje experiencial que integró el conocimiento técnico con la experiencia productiva de los participantes, fortaleciendo su autonomía, su capacidad de innovación y su visión estratégica. Este

componente formativo contribuyó de manera directa al empoderamiento de los productores, a la diversificación de sus iniciativas productivas y al aprovechamiento competitivo, sostenible y diferenciado de la papa.

El cierre del Plan de Formación en Transformación Agroindustrial de la Papa se materializó con la certificación de 36 pequeños productores pertenecientes a diversas organizaciones del departamento de Nariño, quienes culminaron satisfactoriamente un proceso académico orientado a la agregación de valor, la calidad, la inocuidad, la innovación y el fortalecimiento empresarial. Este momento representó un reconocimiento al compromiso, la constancia y el esfuerzo de los participantes, y reafirmó la pertinencia de modelos de formación contextualizados, adaptados a las realidades del territorio y orientados al desarrollo rural inclusivo.

La implementación de este plan de formación se constituyó en un pilar fundamental de la estrategia de fortalecimiento empresarial del proyecto, al dejar capacidades técnicas y productivas instaladas en las organizaciones, contribuir a la reducción de brechas de acceso a formación especializada en zonas rurales y sentar bases sólidas para la consolidación de iniciativas agroindustriales sostenibles, competitivas y alineadas con los objetivos de desarrollo del subsector papero en el departamento de Nariño.

IMAGEN 2. Jornadas de capacitación teórico - practicas



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

IMAGEN 3. Evento de clausura



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Kits de estandarización de procesos agroindustriales.

En el marco del proyecto de transformación agroindustrial, se benefició a treinta y seis productores pertenecientes a seis organizaciones mediante la entrega de kits especializados para la estandarización de procesos productivos. Esta dotación constituyó un componente estratégico del plan de formación teórico–práctico ejecutado por la Universidad Mariana, orientado a fortalecer la implementación efectiva de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) en las unidades productivas vinculadas.

La entrega de once kits de estandarización permitió dotar a las organizaciones de herramientas técnicas fundamentales para mejorar la calidad, la inocuidad y la eficiencia de los procesos de transformación de la papa. Estos insumos facilitaron la adopción de procedimientos estandarizados en cada una de las etapas del proceso productivo, desde la manipulación de la materia prima hasta el empaque final, en coherencia con los requerimientos técnicos y la normatividad sanitaria vigente aplicable al sector agroindustrial.

La implementación de los kits contribuyó de manera directa al fortalecimiento de una cultura de calidad dentro de las organizaciones, promoviendo prácticas responsables, seguras y sostenibles que impactan positivamente la confiabilidad de los productos y la protección del consumidor. Asimismo, esta dotación técnica fortaleció la apropiación de los contenidos abordados en el proceso formativo, facilitando su aplicación práctica y consolidando capacidades instaladas para la mejora continua de los procesos productivos.

En conjunto, esta acción aportó al fortalecimiento empresarial de las organizaciones beneficiarias, incrementando su preparación para cumplir estándares exigidos por mercados formales y esquemas de comercialización institucional. La entrega de los kits de estandarización se consolidó, así como un instrumento clave para avanzar en la

competitividad del sector agroindustrial papero, al tiempo que se alineó con los lineamientos nacionales de seguridad alimentaria y desarrollo productivo sostenible.

IMAGEN 3. Entrega de kits de estandarización para procesos agroindustriales



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Giras técnicas empresariales desarrolladas.

Como parte de las acciones orientadas a fortalecer las capacidades técnicas y empresariales de los productores vinculados al proyecto de transformación agroindustrial de la papa, se llevó a cabo una Gira Técnica Empresarial en el departamento del Valle del Cauca. Esta experiencia fue concebida como un espacio de aprendizaje práctico y de intercambio directo con actores representativos del sector agroindustrial, que permitió a los participantes ampliar su visión sobre la cadena de valor, conocer modelos productivos exitosos y contrastar sus realidades territoriales con otras experiencias del país. La gira se consolidó como una herramienta estratégica para promover la adopción de buenas prácticas, el aprendizaje colaborativo y la construcción de una mirada más integral del negocio agroindustrial.

Uno de los momentos clave fue la visita al Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), donde los productores tuvieron la oportunidad de conocer de primera mano los procesos de investigación, conservación y manejo del germoplasma. Este acercamiento permitió comprender la importancia estratégica de la biodiversidad, la innovación científica y el mejoramiento genético como factores determinantes para la sostenibilidad productiva, la adaptación al cambio climático y la resiliencia frente a plagas y enfermedades. La experiencia reforzó la conciencia sobre la necesidad de incorporar enfoques de innovación y sostenibilidad en los procesos productivos del subsector papero.

La visita a la empresa Vinos Onofre ofreció a los participantes una experiencia práctica sobre un modelo de transformación agroindustrial consolidado, aplicado a la producción de

vinos artesanales. A lo largo del recorrido, los productores conocieron de manera integral las etapas del proceso, desde el manejo de la materia prima hasta la fermentación, el envasado y la comercialización. Esta experiencia resultó especialmente significativa, ya que permitió conectar los contenidos abordados en los procesos formativos con aplicaciones reales de transformación, particularmente en lo relacionado con la producción de alcoholes, abriendo nuevas perspectivas para la diversificación productiva y la generación de valor agregado a partir de la papa.

La agenda se complementó con visitas a la Central de Abastecimientos del Valle del Cauca (CAVASA) y al Trapiche San Sebastián, espacios que aportaron una comprensión más amplia de los eslabones de comercialización, logística y transformación a pequeña y mediana escala. En CAVASA, los productores identificaron los requisitos de calidad, volumen, continuidad y trazabilidad necesarios para acceder a mercados mayoristas e industriales. Por su parte, en el Trapiche San Sebastián se evidenció cómo los procesos tradicionales pueden integrarse de manera exitosa con tecnologías semiindustriales, demostrando que la innovación es posible en contextos rurales y que puede ser rentable y sostenible cuando se adapta a las capacidades del territorio.

Finalmente, las visitas a las empresas Fruticol y Comestibles Dagua permitieron conocer modelos empresariales con diferentes niveles de tecnificación, organización y enfoque comercial. En Fruticol se destacaron los sistemas de gestión de calidad, las certificaciones y el uso de tecnologías orientadas a mercados de exportación, mientras que en Comestibles Dagua se evidenció el potencial de emprendimientos semiartesanales con posibilidades reales de crecimiento y posicionamiento. En conjunto, estas experiencias fortalecieron la visión empresarial de los productores, facilitando la identificación de los requisitos técnicos, normativos y comerciales que demanda la transformación agroindustrial actual y motivando la adopción de prácticas orientadas a la competitividad y la sostenibilidad.

IMAGEN 4. Desarrollo de gira técnica empresarial





Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Asesorías realizadas

En el marco de la ejecución del proyecto, se desarrolló un proceso de asesoría especializada en trámites ante el INVIMA dirigido a ocho asociaciones de productores de los departamentos de Nariño y Boyacá, con el propósito de fortalecer el cumplimiento de los requisitos sanitarios exigidos para la producción, transformación y comercialización de alimentos. Esta acción se orientó a consolidar capacidades técnicas y normativas en las organizaciones, como paso fundamental para avanzar en procesos de formalización y acceso a mercados que demandan altos estándares de calidad e inocuidad.

La orientación se estructuró a partir del marco regulatorio definido en la Resolución 2674 de 2013, normativa que establece las condiciones para la fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos, así como los criterios para la obtención de la notificación, permiso o registro sanitario, de acuerdo con el nivel de riesgo en salud pública. El acompañamiento permitió a las organizaciones comprender el alcance de estas disposiciones y su importancia como mecanismo de protección de la salud del consumidor y de fortalecimiento de prácticas responsables a lo largo de la cadena productiva.

Dentro del proceso de asesoría, se profundizó en los requisitos asociados al componente de edificación e instalaciones, brindando recomendaciones técnicas para la adecuación de áreas de proceso y la incorporación progresiva de los criterios normativos en las unidades de transformación. De manera complementaria, se fortalecieron los conocimientos en manipulación de alimentos, abordando conceptos clave relacionados con las Buenas Prácticas de Manufactura, la clasificación de alimentos según su nivel de riesgo, la identificación de alimentos contaminados, la prevención de la contaminación cruzada y el rol del manipulador como actor fundamental en la garantía de la inocuidad.

Asimismo, se desarrolló un componente específico orientado al cumplimiento de la normatividad vigente en materia de etiquetado y rotulado de alimentos, con énfasis en las disposiciones establecidas en la Resolución 5109 de 2005, el Decreto 1500 de 2007 y la Resolución 2492 de 2022. En este espacio se analizaron los elementos obligatorios del rotulado, tales como la denominación del producto, lista de ingredientes, fecha de vencimiento, número de lote, información nutricional, advertencias sobre alérgenos, datos del fabricante y condiciones de conservación. De igual forma, se aclaró el uso adecuado de declaraciones voluntarias, resaltando que estas solo pueden incorporarse cuando cumplen con los criterios técnicos y legales definidos por la autoridad sanitaria, garantizando la veracidad de la información suministrada al consumidor.

Finalmente, se revisaron los procedimientos y clasificaciones sanitarias aplicables a los productos transformados, diferenciando claramente entre notificación sanitaria, permiso sanitario y registro sanitario, según el nivel de riesgo del alimento. Esta revisión permitió a las asociaciones identificar con precisión el tipo de trámite requerido para sus productos, así como los requisitos técnicos, documentales y operativos asociados a cada categoría.

Como resultado de este proceso de acompañamiento, las organizaciones fortalecieron su comprensión sobre la aplicación práctica de las Buenas Prácticas de Manufactura como una herramienta estratégica, no solo para el cumplimiento normativo, sino también para la gestión de riesgos sanitarios, la mejora continua de los procesos productivos y la generación de confianza en el consumidor final. Adicionalmente, la asesoría permitió identificar necesidades de adecuación de infraestructura, estandarización de procedimientos y fortalecimiento organizativo, sentando bases sólidas para avanzar hacia la formalización sanitaria y la inserción sostenible de sus productos en mercados formales y de mayor exigencia.

IMAGEN 5. Asesorías realizadas en tramites INVIMA



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Resoluciones emitidas por INVIMA

Gracias al acompañamiento técnico y estratégico brindado por el proyecto, la Asociación Agropecuaria Samaquease Agros gestionó ante el INVIMA la notificación sanitaria para su producto papas chips. Actualmente, la solicitud se encuentra en revisión documental, a la espera de la validación de la autoridad sanitaria. Este trámite, facilitado por el soporte del proyecto, permitirá a la organización comercializar legalmente su producto a nivel nacional, cumpliendo con los estándares de calidad e inocuidad alimentaria establecidos por la normativa vigente. La obtención de la notificación sanitaria no solo asegura la legalidad del producto, sino que abre nuevas oportunidades de mercado, fortaleciendo la economía de la asociación y generando beneficios directos para los productores vinculados.

De manera complementaria, el proyecto acompañó a la Asociación AGROS, ubicada en Samacá, en la obtención del certificado sanitario para la comercialización de papa, otorgado por las autoridades competentes. Este logro fue posible gracias al soporte técnico proporcionado en el marco del proyecto, que incluyó orientación en la optimización de los procesos de postcosecha mediante buenas prácticas en selección, clasificación, empaque y almacenamiento, asegurando trazabilidad, inocuidad y calidad del producto según la normativa vigente.

La certificación obtenida refleja un avance estratégico para la asociación, consolidando su formalización comercial y habilitando el acceso a mercados más competitivos. Además, fortalece la confianza de los compradores y fomenta una cultura de producción responsable y sostenible entre los asociados. Este resultado evidencia el compromiso y la disciplina técnica de los productores de Samacá, fortalecidos mediante la guía y acompañamiento del proyecto para garantizar la calidad del producto final y contribuir al desarrollo competitivo del subsector papero en la región.

Asimismo, el proyecto brindó acompañamiento técnico a COOINAGROPAIPA, de Paipa, y a la Asociación Agroempresarial de Cultivadores de Productos Transitorios Cuaichala, apoyando su proceso de formalización agroindustrial y acceso a mercados especializados. Gracias a este soporte, ambas organizaciones consolidaron sus procesos de transformación y comercialización, mejorando la productividad y la calidad de sus productos derivados de la papa.

COOINAGROPAIPA, con el apoyo del proyecto, logró la obtención del certificado sanitario para la comercialización de almidón de papa, a partir de la implementación progresiva de buenas prácticas en selección, clasificación, procesamiento, empaque y almacenamiento,

así como de controles técnicos que garantizan inocuidad, higiene, gestión de riesgos y trazabilidad, cumpliendo con los lineamientos normativos.

De manera complementaria, la Asociación Cuaichala, con el acompañamiento del proyecto, alcanzó el registro sanitario ante el INVIMA para una línea diversificada de productos transformados a base de papa, que incluye papa frita natural, papa frita nativa y papa frita con sabores (limón, pollo, mayonesa, BBQ, tomate y queso cheddar). Este logro se apoyó en la estandarización de formulaciones, el control de variables críticas del proceso productivo, la correcta rotulación y la organización de la documentación técnica necesaria para alimentos procesados de riesgo medio, pasos fundamentales para la validación sanitaria y comercial.

La obtención de estos registros sanitarios constituye un avance estratégico para ambas organizaciones, permitiendo formalizar sus procesos, diversificar su portafolio de productos y acceder a canales de comercialización más exigentes, como supermercados, tiendas especializadas, ferias y esquemas de encadenamiento comercial. En particular, la certificación de almidón de papa abre oportunidades en mercados de mayor valor agregado, incluyendo la industria alimentaria, cosmética y farmacéutica, sectores que demandan productos con respaldo normativo, calidad estandarizada y trazabilidad comprobable.

IMAGEN 6. Resoluciones emitidas por el INVIMA


Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima
Oficina Principal: Cra 10 # 64 - 28 - Administrativo: Cra 10 # 64 - 60 PBX: (601) 242 5000 - Bogotá
Salud INVIMA
República de Colombia
Ministerio de Salud y Protección Social
Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA
Página 2 de 2
Autorización No: NSA-3490-2025
Modalidad: Fabricar, envasar y vender
Producto: PAPAS ANDINAS
Variedades: PAPA FRITA NATURAL, PAPA FRITA CON SABOR ARTIFICIAL A LIMON, PAPA FRITA CON SABOR ARTIFICIAL A POLLO, PAPA FRITA CON SABOR ARTIFICIAL A MAYONESA, PAPA FRITA CON SABOR ARTIFICIAL A BBQ, PAPA FRITA CON SABOR ARTIFICIAL A TOMATE, PAPA FRITA CON SABOR ARTIFICIAL A QUESO CHEDDAR, PAPA FRITA NATURAL NATIVA
Marca(s): PAPAS ANDINAS
Presentación(es) comercial(es): 20.00 - 300.00 Gramos
Titular(es): Asociación agroempresarial de cultivadores de productos transitorios Cuaichala
Fabricante(s): Asociación agroempresarial de cultivadores de productos transitorios Cuaichala (Fabricación propia) - Plantas: Planta - Papa
Envasador(es): Asociación agroempresarial de cultivadores de productos transitorios Cuaichala (Envasado propio) - Plantas: Planta - Papa
ARTÍCULO SEGUNDO: El producto debe cumplir con los requisitos sanitarios que le sean aplicables en materia de rotulado de alimentos de conformidad con lo dispuesto en la Resolución 5109 de 2005, Resolución 810 de 2021 y demás normativa aplicable, si es el caso.
ARTÍCULO TERCERO: La autorización de comercialización otorgada en el presente acto administrativo quedará sujeta a revisión posterior por parte de la Dirección de Alimentos y Bebidas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima, de acuerdo con lo previsto en la Resolución Invima 2025029546 DE 18 DE JULIO DE 2025.
ARTÍCULO CUARTO: El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima realizará las actividades de inspección, Vigilancia y Control a que haya lugar de conformidad con lo previsto por la Resolución 2674 de 2013.
ARTÍCULO QUINTO: Contra el presente acto administrativo procede únicamente el Recurso de Reposición, que deberá interponerse ante el Director de Alimentos y Bebidas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima, en los términos establecidos en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.
Página 1 de 2
www.invima.gov.co | Línea anticorrupción: 601 242 5040
Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima
Oficina Principal: Cra 10 # 64 - 28 - Administrativo: Cra 10 # 64 - 60 PBX: (601) 242 5000 - Bogotá
Salud INVIMA
República de Colombia
Ministerio de Salud y Protección Social
Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA
Página 2 de 2
Autorización No: NSA-3950-2025
Modalidad: Fabricar, envasar y vender
Producto: Pan con harina de papa
Variedades: Pan con harina de papa, Pan integral con harina de papa
Marca(s): Aspropabelén
Presentación(es) comercial(es): 20.00 - 200.00 Gramos
Titular(es): ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE PAPA DE BELEN
Fabricante(s): ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE PAPA DE BELEN (Fabricación propia) - Plantas: el sabor de mi tierra
Envasador(es): ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE PAPA DE BELEN (Envasado propio) - Plantas: el sabor de mi tierra
ARTÍCULO SEGUNDO: El producto debe cumplir con los requisitos sanitarios que le sean aplicables en materia de rotulado de alimentos de conformidad con lo dispuesto en la Resolución 5109 de 2005, Resolución 810 de 2021 y demás normativa aplicable, si es el caso.
ARTÍCULO TERCERO: La autorización de comercialización otorgada en el presente acto administrativo quedará sujeta a revisión posterior por parte de la Dirección de Alimentos y Bebidas del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - Invima, de acuerdo con lo

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Jornadas de seguimiento implementadas

Con el fin de dar continuidad con el proyecto y con base en los logros alcanzados en la vigencia anterior (2024), durante 2025 se llevaron a cabo jornadas de seguimiento técnico especializado dirigidas a las organizaciones beneficiarias del curso de transformación agroindustrial de la papa. Estas actividades estuvieron diseñadas para apoyar a las asociaciones interesadas en avanzar hacia modelos de producción con mayor valor

agregado, fortaleciendo sus capacidades para consolidar procesos más competitivos y sostenibles.

El acompañamiento del proyecto se enfocó en mejorar las condiciones sanitarias e inocuidad de los espacios de procesamiento, implementando protocolos adaptados a las características y necesidades de cada organización. Con un enfoque práctico y participativo, se llevaron a cabo intervenciones personalizadas que facilitaron la comprensión y adopción de buenas prácticas por parte de los productores, asegurando la continuidad y sostenibilidad de los procesos.

Gracias a este soporte técnico, las organizaciones beneficiarias lograron avances importantes: estandarizaron procedimientos, adecuaron espacios productivos y fortalecieron sus capacidades para garantizar la calidad e inocuidad de los productos transformados. Estos resultados no solo consolidan sus procesos internos, sino que también proyectan a las asociaciones hacia mercados especializados y de mayor exigencia, favoreciendo su competitividad y sostenibilidad comercial.

El seguimiento a AGROASOBOYCA, AGROPACUC y ASPROPABELÉN, egresadas del plan de formación agroindustrial 2024, incluyó evaluaciones integrales orientadas a identificar logros, limitaciones y oportunidades en la continuidad de sus procesos de transformación. Este análisis permitió evidenciar tanto el impacto de la formación previa como los desafíos actuales en infraestructura, equipamiento y sostenibilidad operativa.

Si bien las asociaciones reconocieron que la falta de utensilios, espacios adecuados y recursos financieros ha limitado la consolidación de líneas productivas de transformación y empaque, se destacó su compromiso por retomar y fortalecer sus iniciativas. Esto se evidenció en experiencias de transformación artesanal, como la elaboración de pan, mantecadas y galletas, que muestran la apropiación de conocimientos técnicos adquiridos durante la formación.

En particular, ASPROPABELÉN ha mantenido una dinámica activa, desarrollando nuevos productos y proyectando la adquisición de equipos especializados, como deshidratadores, para diversificar su portafolio y mejorar la estabilidad de sus procesos. Por su parte, AGROPACUC y AGROASOBOYCA identificaron la necesidad de retomar colectivamente las actividades iniciadas durante la formación, enfocándose en reconstruir la confianza interna, planificar estratégicamente y optimizar los recursos disponibles. Esto evidencia que, pese a las limitaciones materiales, las organizaciones conservan un alto potencial para consolidar modelos asociativos sostenibles, basados en cooperación e innovación.

Durante las jornadas, se reforzó la importancia de implementar Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) como eje central para garantizar la inocuidad de los alimentos y la calidad en los procesos de transformación. Se abordaron aspectos críticos como la higiene del personal, limpieza de áreas y utensilios, control de contaminantes físicos, químicos y biológicos, y la necesidad de formalizar los procesos ante el INVIMA conforme a la normativa vigente. Además, se brindó asesoría personalizada sobre priorización de líneas productivas, planificación conjunta de actividades, gestión de recursos y elaboración de documentación técnica para iniciar los trámites sanitarios, fortaleciendo así la capacidad institucional de cada organización.

Como resultado, las asociaciones asumieron compromisos concretos para fortalecer su gestión técnica y administrativa: definir productos estratégicos de transformación, realizar jornadas internas de capacitación, reforzar el trabajo colaborativo y programar reuniones periódicas de seguimiento. Estas acciones buscan consolidar una hoja de ruta clara hacia la sostenibilidad y el cumplimiento normativo, asegurando que las organizaciones operen bajo estándares técnicos y comerciales más exigentes.

El análisis también evidenció que, aunque persisten desafíos relacionados con infraestructura, financiamiento y cohesión organizativa, las tres asociaciones muestran una actitud proactiva y resiliente frente al fortalecimiento agroindustrial. La disposición de sus miembros, los conocimientos técnicos adquiridos y el acompañamiento continuo del proyecto constituyen una base sólida para avanzar hacia modelos productivos más competitivos, formalizados y sostenibles, capaces de generar valor agregado y dinamizar la economía rural de sus territorios.

En las visitas técnicas realizadas se identificó un alto interés por reactivar la línea de transformación artesanal de la papa, priorizando productos como papa precocida, harina y derivados del almidón. Esta disposición refleja la comprensión de la transformación agroindustrial como una estrategia para generar valor agregado, diversificar la oferta y reducir pérdidas postcosecha, fortaleciendo la sostenibilidad económica de las organizaciones.

El diagnóstico técnico permitió identificar que las asociaciones cuentan con infraestructura con potencial productivo, aunque requieren adecuaciones básicas para cumplir con las BPM, como mantenimiento de superficies, delimitación de áreas de proceso, optimización del flujo productivo y dotación mínima de equipos que garanticen higiene, inocuidad y eficiencia operativa. También se resaltó la importancia de avanzar en la formalización sanitaria ante el INVIMA mediante la elaboración e implementación del Manual de BPM,

fichas técnicas de producto y registros de proceso, herramientas fundamentales para estandarizar procesos, asegurar calidad y acceder a mercados formales.

Se recomendó estructurar un plan de trabajo escalonado que contemple adecuaciones progresivas de infraestructura, capacitación técnica específica y acompañamiento especializado para la puesta en marcha de líneas piloto de transformación agroindustrial.

En conclusión, aunque persisten limitaciones en infraestructura y recursos, las asociaciones han demostrado un alto compromiso y proactividad para reactivar y consolidar procesos de transformación. Sumado al acompañamiento técnico continuo del proyecto, esto constituye una base sólida para avanzar hacia el cumplimiento normativo, el fortalecimiento productivo y la sostenibilidad económica, asegurando la generación de valor agregado y el desarrollo competitivo del subsector de la papa.

IMAGEN 7. Jornadas de seguimiento implementa



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Fichas técnicas para productos en fresco y procesados.

Durante 2025, el proyecto consolidó una herramienta clave para fortalecer la competitividad de los productores de papa: el diseño y elaboración de fichas técnicas para productos frescos y transformados. Esta iniciativa permitió brindar a las organizaciones información estandarizada y confiable sobre cada producto, facilitando la promoción, comercialización y posicionamiento en mercados de mayor exigencia, tanto nacionales como potencialmente internacionales.

Las fichas técnicas desarrolladas incluyen descripción general del producto, usos y aplicaciones sugeridas, parámetros físico-químicos, condiciones óptimas de almacenamiento, tipo de empaque y presentación, así como información nutricional. Esta documentación no solo respalda los procesos de venta y negociación de los productores,

sino que también ofrece a compradores, transformadores y consumidores información clara y confiable para tomar decisiones fundamentadas, reconociendo las cualidades y atributos diferenciadores de cada variedad o producto.

El trabajo se extendió a productos diversos como papa criolla precocida congelada, papa en bastones y cubos, almidón, harina, dulce de papa y papas chips nativas. Al estandarizar esta información, las fichas técnicas contribuyen a garantizar la trazabilidad, la calidad y la coherencia técnica de los productos, fortaleciendo la formalización de los procesos y proporcionando soporte frente a exigencias regulatorias y comerciales.

Más allá de su valor técnico, estas fichas se constituyen en un instrumento estratégico para la comunicación comercial. Facilitan la interacción entre productores, compradores y transformadores, fortalecen la negociación y abren oportunidades en mercados con mayores requerimientos de calidad e inocuidad. Esta herramienta, al mismo tiempo, refuerza la percepción de la papa como un alimento de alto valor nutricional y versatilidad, generando confianza y reconocimiento entre los distintos actores de la cadena productiva.

En términos estratégicos, la implementación de estas fichas técnicas contribuye al fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales de los productores, impulsa la generación de valor agregado y consolida una oferta agroindustrial más competitiva y sostenible. De manera indirecta, también promueve la formalización de procesos, la sistematización de información y el cumplimiento de estándares regulatorios, posicionando a las organizaciones como actores confiables y preparados para acceder a mercados especializados y de alto valor.

En síntesis, el desarrollo de las fichas técnicas representa un avance tangible en la gestión integral del proyecto, al integrar aspectos técnicos, comerciales y regulatorios en una herramienta práctica que fortalece la competitividad, consolida la formalización y proyecta la expansión de los productos de papa hacia nuevos mercados, generando impactos sostenibles en la economía rural y en el fortalecimiento institucional de las asociaciones productoras.

IMAGEN 8. Fichas técnicas para producto en fresco y procesado



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Análisis bromatológicos para productos en fresco y procesados

Durante 2025, el proyecto consolidó un componente clave para fortalecer la competitividad y formalización de los productores de papa: la realización de análisis bromatológicos y fisicoquímicos sobre productos procesados y papa en fresco. Esta iniciativa permitió contar con información confiable sobre la composición nutricional, las propiedades fisicoquímicas y la carga microbiana de los productos, garantizando su calidad, inocuidad y cumplimiento de los estándares regulatorios.

Los estudios incluyeron productos diversos, tales como arequipe de papa, almidón de papa, papas chips en presentación natural y variedad nativa, papa criolla congelada, bastones y cubos de papa precocidos y congelados, además de un análisis específico sobre papa criolla fresca. Esta cobertura integral asegura que cada producto cuente con datos técnicos sólidos, respaldando tanto su proceso de transformación como su comercialización.

Los resultados obtenidos proporcionan un insumo estratégico para fortalecer los sistemas de control de calidad de las organizaciones productoras. Permiten implementar mejoras

precisas en los procesos de transformación, garantizar la inocuidad de los alimentos y reforzar la confiabilidad de los productos frente a clientes institucionales, industriales y consumidores finales.

Más allá del cumplimiento normativo, estos estudios constituyen un soporte decisivo para la competitividad de las asociaciones, al ofrecer evidencia objetiva sobre la calidad y diferenciación de sus productos. Esta información permite a los productores acceder a mercados más exigentes, consolidar su formalización agroindustrial y proyectar sus productos con valor agregado, fortaleciendo la sostenibilidad económica y la confianza en la cadena productiva.

En síntesis, los análisis bromatológicos y fisicoquímicos realizados en 2025 no solo aseguran la calidad y seguridad de los productos de papa, sino que también representan una herramienta estratégica que respalda la formalización de procesos, impulsa la competitividad comercial y contribuye al desarrollo sostenible del subsector agroindustrial en los territorios intervenidos.

IMAGEN 9. Análisis bromatológicos



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Participaciones en eventos gastronómicos

Durante la vigencia 2025, las asociaciones de productores vinculadas al proyecto en el Departamento de Nariño, recibieron un acompañamiento integral para participar en la Feria INNOVASUR, realizada los días 29 y 30 de octubre en Pasto, Nariño. Este espacio, articulado con la Universidad Mariana y la Gobernación de Nariño, se consolidó como una

oportunidad estratégica para visibilizar, comercializar y validar los productos derivados de la papa.

La preparación de las asociaciones incluyó asesoría técnica, revisión de procesos y apoyo logístico. En la primera jornada, se realizaron visitas a cinco asociaciones rurales, acompañando a los productores en la preparación, empaque, rotulado y presentación de sus productos, así como en la verificación de las condiciones de higiene, manipulación, almacenamiento y calidad, reforzando la implementación de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Este apoyo permitió optimizar los procesos internos y mejorar la presentación de los productos, asegurando que estuvieran listos para ser exhibidos y comercializados en las mejores condiciones durante la feria.

En la segunda jornada, el acompañamiento se centró en la participación activa de los productores en el evento, ayudando en la instalación de los stands, la organización de la exhibición y la atención al público. En total, 20 productores de seis organizaciones del proyecto mostraron sus productos en el Parque Rumipamba de Pasto. La feria, organizada con la Universidad Mariana, buscó promover la innovación, el emprendimiento y la transformación agroindustrial de la papa, contando con la participación de entidades como el INVIMA, la Secretaría de Agricultura Departamental, AGROSAVIA, así como emprendedores, egresados y estudiantes del programa de Ingeniería de Procesos, fortaleciendo la articulación interinstitucional.

La Feria INNOVASUR se convirtió en una verdadera vitrina para los productos desarrollados durante el proceso de formación en transformación agroindustrial. Los asistentes pudieron conocer productos alimentarios como harina de papa, manjar, pasta, pan, galletas, tostadas, muffins y papa precocida congelada en bastones, así como productos no alimentarios derivados del tubérculo, incluyendo plastilina, gel antibacterial y pegante, mostrando el potencial de diversificación y valor agregado del cultivo. Adicionalmente, se promovió la venta de papa en fresco en presentaciones de 12,5 kg, a través de la iniciativa “Una papita por Nariño” de la Secretaría de Agricultura Departamental, que mediante un sistema de bonos apoyó directamente a los productores locales.

Gracias a esta participación, las organizaciones lograron ventas superiores al 90 % de la oferta disponible, evidenciando la aceptación del mercado y los avances en gestión comercial y organizativa. Los productores tuvieron la oportunidad de vivir de manera directa el proceso de comercialización, interactuar con consumidores finales, generar nuevos contactos y fortalecer sus habilidades en promoción y venta.

Finalmente, la feria permitió identificar áreas de mejora, como la consolidación de la estrategia de marca, la diversificación de presentaciones y la implementación de mecanismos de control de inventarios y trazabilidad. Estas acciones son fundamentales para formalizar procesos comerciales sostenibles y abrir la puerta a mercados más exigentes. La experiencia reafirma que la participación en ferias constituye una herramienta estratégica para fortalecer la competitividad, visibilizar los productos y consolidar la inserción de las organizaciones rurales en cadenas de valor de mayor nivel.

IMAGEN 10. Participación en eventos gastronómicos



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Talleres de transformación artesanal implementados

Durante la vigencia 2025, el proyecto impulsó un acompañamiento integral a organizaciones de pequeños productores rurales, orientado a fortalecer sus capacidades en la transformación artesanal y el manejo postcosecha de la papa. Estas acciones

permitieron a los participantes descubrir nuevas formas de aprovechar el cultivo, más allá de su venta en fresco, promoviendo alternativas con valor agregado que potencian la sostenibilidad económica y la competitividad de sus organizaciones.

Los talleres teórico-prácticos ofrecieron un espacio para la adquisición y aplicación de conocimientos sobre procesamiento de alimentos, higiene y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), enfatizando la importancia de garantizar la inocuidad y la calidad de los productos finales. Además, los productores comprendieron cómo la clasificación de los alimentos según su nivel de riesgo sanitario (alto, medio y bajo) influye en la viabilidad comercial y en los requisitos regulatorios para la formalización de sus iniciativas productivas.

En la fase práctica, los productores elaboraron diversos productos derivados de la papa, como dulce artesanal, papa precocida, harina y almidón. Cada ejercicio se desarrolló siguiendo diagramas de flujo técnico, respetando proporciones y controlando parámetros críticos de temperatura, humedad, pH y consistencia, al tiempo que se aplicaban protocolos estrictos de higiene y manipulación. Esta metodología permitió conectar la teoría con la práctica, consolidando la comprensión de los procesos físicos, químicos y normativos necesarios para la producción segura y la formalización ante INVIMA.

Se puso especial atención en el aprovechamiento integral de la variedad Diacol Capiro, promoviendo la diversificación de productos y el uso eficiente de materia prima, incluyendo aquella fuera de especificación comercial. A pesar de las limitaciones de infraestructura y dotación en algunos espacios de los asociados, se implementaron medidas básicas de higiene y mitigación de riesgos, garantizando la realización de demostraciones controladas y seguras.

El componente teórico abordó los fundamentos tecnológicos y fisicoquímicos de la transformación de la papa, destacando variables críticas como la selección del tubérculo, lavado, control de temperatura, tiempos de cocción, secado y molienda. Asimismo, se socializó la normativa sanitaria vigente, la trazabilidad, el rotulado y la elaboración de fichas técnicas, reforzando la preparación de los productores para avanzar en procesos de formalización y registro sanitario.

Durante los talleres se identificaron riesgos operativos relacionados con higiene, control térmico y flujo de proceso, sobre los cuales se emitieron recomendaciones técnicas inmediatas para su mitigación. Paralelamente, se promovió la diversificación del portafolio, la planificación de adecuaciones progresivas de infraestructura y el uso integral de la

materia prima como estrategias clave para garantizar la sostenibilidad productiva, la formalización y la proyección comercial de las asociaciones.

Estas jornadas no solo fortalecieron las capacidades técnicas de los productores, sino que también fomentaron la innovación, el trabajo colaborativo y la generación de sentido de pertenencia hacia sus organizaciones. Los participantes se involucraron activamente en la selección, cocción, integración y control de consistencia de los productos, observando reacciones físico-químicas como la caramelización y la reacción de Maillard, que aportan color, textura y sabor distintivo, aplicando sus conocimientos para mejorar procesos y resultados.

Como resultado de estas acciones, se evidenció un fortalecimiento integral en el conocimiento técnico, la gestión productiva y la visión empresarial de los productores. Las asociaciones asumieron compromisos concretos, incluyendo la adecuación de espacios de transformación, adquisición de equipos básicos, estandarización de recetas y cumplimiento de requisitos sanitarios, sentando bases sólidas para la formalización y la consolidación de procesos productivos con valor agregado.

Se recomienda mantener el acompañamiento técnico continuo, profundizar en capacitaciones especializadas sobre BPM y registro sanitario, y consolidar la diversificación de productos como estrategia de sostenibilidad. Estos elementos permiten que la producción artesanal no solo sea segura y competitiva, sino también rentable y capaz de posicionarse en nuevos nichos de mercado, generando impactos positivos en la economía local y fortaleciendo el desarrollo rural con enfoque empresarial.

En términos estratégicos, estos talleres han contribuido a profesionalizar el talento humano, incentivar la innovación agroindustrial a pequeña escala y garantizar que los productores puedan transformar la papa en productos diferenciados y de calidad, consolidando la sostenibilidad económica, la formalización y la competitividad de las organizaciones vinculadas al proyecto.

IMAGEN 11. Talleres de transformación artesanal



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Certificados para la manipulación de alimentos generados

El curso de Manipulación de Alimentos tuvo como objetivo principal fortalecer las competencias técnicas de los productores en materia de normatividad sanitaria, inocuidad alimentaria y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Durante la capacitación, se presentó el marco legal vigente, con énfasis en el Decreto 3075 de 1997, destacando la responsabilidad de los manipuladores y de los establecimientos en la protección de la salud pública.

Los participantes adquirieron conocimientos fundamentales sobre conceptos técnicos clave, como inocuidad, peligro y riesgo, así como la distinción entre limpieza y desinfección. Se abordaron temas de clasificación de alimentos, control de materias primas y enfermedades transmitidas por alimentos, incluyendo los agentes causales y sus implicaciones en la vigilancia epidemiológica. A través del análisis de casos reales de brotes asociados a malas prácticas, contaminación cruzada y deficiencias en los procesos de cocción y limpieza, se logró sensibilizar a los productores sobre la necesidad de aplicar protocolos rigurosos de manipulación y medidas preventivas efectivas.

En el componente práctico, los asistentes profundizaron en la aplicación de las BPM y los Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES), abordando aspectos críticos como higiene personal, manejo adecuado de residuos, control de plagas, diseño de instalaciones, flujo de procesos y control de temperaturas. Se trabajó en la identificación de factores que afectan la conservación de los alimentos —temperatura, humedad, pH y actividad de agua—, entregando guías sobre tiempos y temperaturas seguras de cocción, con especial énfasis en el uso de termómetros como herramienta de verificación.

A través de dinámicas participativas y material audiovisual, se reforzó la prevención de la contaminación cruzada, promoviendo la correcta separación de áreas, utensilios y alimentos, así como el uso adecuado de guantes y productos de limpieza. Se evaluaron distintos tipos de desinfectantes —hipoclorito, amonios cuaternarios y peróxidos—, analizando su eficacia y aplicabilidad, lo que permitió a los productores diseñar un plan de corrección adaptado a sus plantas de procesamiento.

Como resultado del proceso formativo, los productores fortalecieron su conocimiento técnico y asumieron compromisos claros orientados a: la implementación progresiva de BPM y POES, el control de tiempos y temperaturas de cocción, la documentación de rutinas de limpieza y la prevención de la contaminación cruzada. Además, se enfatizó la importancia de mantener registros de trazabilidad y de continuar participando en programas de capacitación promovidos por FEDEPAPA y el Fondo Nacional de Fomento de la Papa, como herramientas para avanzar hacia una producción más competitiva y alineada con las exigencias del mercado.

La certificación obtenida no solo evidencia el cumplimiento de estándares básicos en higiene y seguridad alimentaria, sino que consolida el fortalecimiento de los procesos productivos y abre mayores oportunidades de acceso a mercados exigentes, generando confianza en los consumidores y respaldo institucional a los esfuerzos de los productores. En total, 49 productores fueron certificados, superando la meta inicial y fortaleciendo la formalización de sus prácticas productivas.

Durante la ejecución del componente formativo en Nariño, se cumplió satisfactoriamente con la capacitación dirigida a 36 productores beneficiarios, garantizando la participación activa, el compromiso y la apropiación de los contenidos por parte de los asistentes. Este avance representa un paso fundamental hacia el cumplimiento de los requisitos sanitarios e inocuidad necesarios para la transformación y comercialización de productos agroalimentarios.

Es importante señalar que la emisión oficial de los certificados por parte de la institución que impartió la formación aún no se ha concretado. Esta situación no refleja fallas en la ejecución del curso ni en la participación de las organizaciones, sino que responde a un trámite administrativo pendiente en la etapa final del proceso de certificación.

Desde la dirección del proyecto se ha realizado un seguimiento continuo y se han gestionado todas las acciones necesarias para agilizar la entrega de los certificados. La emisión de este documento constituye un compromiso prioritario, ya que representa no solo un requisito normativo, sino también un reconocimiento tangible al esfuerzo y dedicación de los productores rurales, quienes han demostrado interés y responsabilidad en mejorar sus prácticas productivas bajo estándares de inocuidad y calidad.

IMAGEN 12. Certificados en manipulación de alimentos



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

PRINCIPALES RESULTADOS

La ejecución del proyecto consolidó un proceso integral de transformación agroindustrial que combinó formación, asistencia técnica, acompañamiento normativo y validación comercial, permitiendo que las organizaciones avanzaran desde iniciativas incipientes hacia esquemas productivos más estructurados, formales y orientados al mercado.

Uno de los principales logros de gestión fue el acompañamiento efectivo en los trámites sanitarios ante el INVIMA, que permitió a varias organizaciones avanzar en la obtención de notificaciones, permisos y registros sanitarios, fortaleciendo la legalidad de sus procesos, la confianza del consumidor y el acceso a mercados de mayor exigencia.

El proyecto logró articular la estandarización de procesos productivos con el cumplimiento normativo, integrando Buenas Prácticas de Manufactura, documentación técnica, análisis bromatológicos y requisitos de rotulado, lo que sentó bases sólidas para la formalización agroindustrial y la sostenibilidad comercial de los productos derivados de la papa.

La implementación del proceso de formación teórico–práctico representó un hito relevante en la gestión del proyecto, al culminar con la certificación de 36 productores, del Departamento de Nariño, quienes fortalecieron sus competencias técnicas, productivas y empresariales, consolidando capacidades instaladas que permanecen en las organizaciones y en los territorios.

El proceso formativo generó cambios significativos en la visión de los productores, promoviendo una comprensión más amplia de la transformación agroindustrial como una oportunidad real de emprendimiento, generación de ingresos y permanencia digna en el sector rural.

La gira técnica empresarial se constituyó en una herramienta estratégica de alto impacto, al permitir a los productores conocer experiencias exitosas, modelos de transformación consolidados y dinámicas reales de mercado, fortaleciendo su motivación, ampliando su perspectiva empresarial y facilitando la apropiación de buenas prácticas adaptables a sus contextos.

A través del contacto directo con centros de investigación, empresas agroindustriales y escenarios de comercialización, la gira técnica contribuyó a cerrar brechas de conocimiento, fortalecer la confianza de los productores en sus capacidades y estimular procesos de innovación y diversificación productiva en las organizaciones participantes.

La gestión desarrollada incorporó de manera transversal un enfoque de renovación y proyección generacional, evidenciado en la activa participación de jóvenes productores y en la apropiación de procesos de transformación, innovación y comercialización, fortaleciendo la continuidad del subsector papero y su sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

La participación acompañada en eventos gastronómicos y espacios de promoción permitió validar la aceptación de los productos en el mercado, fortalecer habilidades comerciales y visibilizar el esfuerzo de las organizaciones, humanizando la gestión al poner en el centro a los productores como protagonistas del proceso de transformación.

En su conjunto, las acciones ejecutadas reflejan una gestión responsable, estratégica y cercana al territorio, que optimizó los recursos disponibles, fortaleció capacidades técnicas y humanas, avanzó en la formalización sanitaria y dejó condiciones reales para que las organizaciones continúen desarrollando procesos agroindustriales sostenibles, competitivos y con valor agregado.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Desarrollo agroindustrial de productos derivados de la papa para innovación y competitividad en el subsector de la papa.			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 436.682.600	$27.792.988	$0	$ 464.475.588

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
GASTOS GENERALES	**416.882.600**	**335.004.171**	**80,36%**
Viáticos y gastos de viaje	12.510.000	12.271.402	98,09%
Materiales y suministros	17.000.000	16.064.643	94,50%
Honorarios	289.800.000	263.137.634	90,80%
Divulgación	81.400.000	43.505.630	53,45%
Seguros, impuestos y gastos legales	52.600	11.262	21,41%
Equipo de laboratorio y campo	16.120.000	13.600	0,08%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	**19.800.000**	**18.761.017**	**94,75%**
TRANSFORMACIÓN Y AGREGACIÓN DE VALOR	**19.800.000**	**18.761.017**	**94,75%**
Análisis y caracterización de producto	19.800.000	18.761.017	94,75%
TOTAL PRESUPUESTO	**436.682.600**	**353.765.188**	**81,01%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 81,01% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Divulgación, con una ejecución del 53,45%, como resultado de una gestión orientada al uso eficiente de los recursos asignados. Durante la ejecución del proyecto fue posible optimizar el presupuesto mediante el aprovechamiento de valores agregados incluidos por el tercero contratado para el desarrollo del proceso de formación en transformación con las asociaciones participantes en la vigencia 2025. En este contexto, los costos de alojamiento y alimentación, inicialmente previstos dentro de la planeación financiera de la gira técnica, fueron asumidos por dicho tercero, lo que permitió reducir el gasto sin afectar el cumplimiento de los objetivos, las metas ni la calidad de las actividades desarrolladas, asegurando una administración eficiente del rubro y el impacto técnico y operativo esperado del proyecto.
- Seguros, impuestos y gastos legales, con una ejecución del 21,41%, debido a que la adquisición de las pólizas de seguros para los activos fijos del FNFP se realizó mediante una negociación empresarial conjunta entre el FNFP y el administrador, lo cual permitió acceder a economías de escala, mejorar las condiciones de negociación y obtener tarifas más competitivas frente a las inicialmente estimadas, generando eficiencias en el uso de los recursos asignados.
- Equipo de laboratorio y campo, con una ejecución del 0,08%, situación que se explica principalmente por la decisión de las asociaciones participantes de asumir, como muestra de compromiso y corresponsabilidad, la mayoría de los insumos requeridos para los procesos de transformación artesanal. Los recursos ejecutados se destinaron únicamente a la adquisición de insumos de difícil acceso en los territorios, tales como aditivos y conservantes especializados. Si bien inicialmente se contempló la adquisición de un equipo de laboratorio para la conservación del producto, esta no se materializó debido a la inexistencia de un espacio que cumpliera las condiciones técnicas necesarias para su instalación. Dicha decisión se adoptó de manera preventiva, con el fin de evitar riesgos técnicos y asegurar que futuras inversiones se realicen bajo condiciones que garanticen su adecuado funcionamiento, sin afectar el desarrollo ni los objetivos del proyecto.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
010 -2025	$ 65.200.000	Julián Armando Botina
OBJETO DEL CONTRATO		
Diseñar coordinar y ejecutar las acciones y actividades de postcosecha y valor agregado de la papa orientadas a la caracterización de uso de variedades y procesos agroindustriales para las organizaciones de pequeños y medianos productores de papa sujetas a intervención, con el fin de estructurar modelos de negocio, protocolos, manuales de procesos, procedimientos, viabilidad técnica, proyección económica con lineamientos de inocuidad y calidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100 %	100 %	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
se cumplieron de manera integral los objetivos del contrato, mediante el diseño, coordinación y ejecución de acciones de postcosecha y valor agregado de la papa para organizaciones de pequeños y medianos productores. Se caracterizaron variedades y procesos agroindustriales, desarrollando modelos de negocio, protocolos, manuales de procesos y procedimientos estandarizados, incorporando criterios de viabilidad técnica, proyección económica, inocuidad y calidad. Las actividades incluyeron la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura, sistemas de trazabilidad y controles de calidad, así como evaluaciones bromatológicas y fisicoquímicas de los productos transformados. Paralelamente, se fortalecieron las capacidades técnicas y empresariales de los productores, optimizando recursos, planificando líneas productivas y promoviendo prácticas sostenibles que generan valor agregado. Los resultados evidencian la formalización y competitividad de las organizaciones, su inserción en mercados de mayor exigencia y la consolidación de un subsector papa más sostenible y rentable.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
011 -2025	$ 65.200.000	Kevin Daniel Cardona Ramírez
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para diseñar coordinar y ejecutar las acciones y actividades de postcosecha y valor agregado de la papa orientadas a la caracterización de uso de variedades y procesos agroindustriales para las organizaciones de pequeños y medianos productores de papa sujetas a intervención, con el fin de estructurar modelos de negocio, protocolos, manuales de procesos, procedimientos, viabilidad técnica, proyección económica con lineamientos de inocuidad y calidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
40 %	40 %	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se avanzó en el cumplimiento del objeto contractual, alcanzando aproximadamente un 40 % de la ejecución inicialmente prevista, mediante la prestación de servicios profesionales para el diseño, coordinación y ejecución de acciones de postcosecha y valor agregado de la papa. Dentro de los resultados alcanzados se incluyen la realización de Evaluaciones de Procesos Agroindustriales (EPA),		

jornadas de asesoría en procesos postcosecha, acompañamiento a productores en selección y clasificación de tubérculos, apoyo en trámites ante el INVIMA, elaboración de fichas técnicas de papa en fresco, seguimiento a actividades de transformación y participación en encuentros de cosecha, así como la presentación de justificaciones de proveedor para adquisición de servicios. Todas estas acciones se llevaron a cabo siguiendo los lineamientos establecidos por el supervisor del contrato, asegurando la generación de herramientas técnicas, protocolos y procedimientos orientados a la formalización de procesos, la viabilidad técnica, la proyección económica y la incorporación de criterios de inocuidad y calidad. La terminación del contrato se realizó por mutuo acuerdo, garantizando que los resultados parciales obtenidos contribuyeran a los objetivos estratégicos del proyecto y a la transferencia de conocimiento a las organizaciones de pequeños y medianos productores de papa beneficiarias.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
011 -2025	$ 34.200.000	Liliana Marcela Rincón Fuentes
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para diseñar coordinar y ejecutar las acciones y actividades de postcosecha y valor agregado de la papa orientadas a la caracterización de uso de variedades y procesos agroindustriales para las organizaciones de pequeños y medianos productores de papa sujetas a intervención, con el fin de estructurar modelos de negocio, protocolos, manuales de procesos, procedimientos, viabilidad técnica, proyección económica con lineamientos de inocuidad y calidad.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100 %	100 %	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Durante el periodo de ejecución, se planificaron, coordinaron y llevaron a cabo de manera integral las acciones de postcosecha y de generación de valor agregado de la papa, con énfasis en la caracterización del uso de variedades y la implementación de procesos agroindustriales adaptados a las capacidades y contextos de las organizaciones de pequeños y medianos productores intervenidas. Mediante el acompañamiento técnico especializado, se fortalecieron los procesos de selección, manejo postcosecha, transformación y aprovechamiento del tubérculo, identificando alternativas viables para agregar valor de acuerdo con el destino de los productos y las exigencias del mercado. Como resultado de estas intervenciones, se desarrollaron modelos de negocio alineados con la realidad productiva de las asociaciones, así como protocolos, manuales de procesos y procedimientos estandarizados, incorporando criterios de inocuidad, calidad y trazabilidad. Adicionalmente, se avanzó en la evaluación de la viabilidad técnica y la proyección económica de las iniciativas agroindustriales, generando información estratégica para la toma de decisiones y consolidando esquemas productivos sostenibles, competitivos y con potencial de expansión en el mercado.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
031-2025	$139.712.634	Universidad Mariana
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales para el diseño e implementación de una herramienta integral de formación y capacitación dirigida a organizaciones de pequeños y medianos productores de papa proporcionando		

las competencias necesarias para llevar a cabo la transformación agroindustrial a pequeña y/o mediana escala en el proyecto “Desarrollo agroindustrial de productos derivados de la papa para innovación y competitividad en el subsector de la papa”.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100 %	100 %

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
En cumplimiento del objeto contractual, se diseñó e implementó de manera integral un programa de formación y capacitación orientado a fortalecer las capacidades técnicas, agroindustriales y productivas de organizaciones de pequeños y medianos productores de papa, en concordancia con la oferta de servicios presentada. El proceso incluyó la realización de diagnósticos de necesidades, los cuales permitieron identificar de manera precisa las brechas existentes en los procesos de transformación agroindustrial a pequeña y mediana escala, así como la caracterización detallada de infraestructura y equipos agroindustriales disponibles, destinados a la agregación de valor y transformación de la papa. Con base en estos insumos, se diseñó un plan curricular por competencias, actualizado y alineado con las mejores prácticas y estándares del sector agroindustrial. Adicionalmente, se ejecutó un programa de formación teórico–práctico de 40 horas, desarrollado a lo largo de 10 jornadas, con el acompañamiento de personal especializado, provisión de insumos y recursos didácticos, y la implementación de mecanismos de seguimiento, evaluación continua y retroalimentación personalizada. Estas acciones permitieron cerrar brechas en transformación agroindustrial, consolidar conocimientos en inocuidad, calidad, estandarización de procesos y trazabilidad, y generar capacidades concretas para la agregación de valor de la papa. Como resultado, se impactaron de manera directa seis organizaciones y 36 productores del departamento de Nariño, garantizando la ejecución conforme al cronograma, los lineamientos técnicos y las obligaciones contractuales, y contribuyendo a la sostenibilidad y competitividad de los modelos productivos implementados.

7.1.6. PROYECTO: ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN AL CONSUMO DE PAPA Y POSICIONAMIENTO DEL FNFP.

DESCRIPCIÓN GENERAL

El Proyecto Estrategias de Promoción al Consumo de Papa y Posicionamiento del FNFP incluye dos líneas de acción determinadas, la primera de ellas tiene que ver con la Promoción al Consumo de papa, sobre ella, durante el transcurso de 2025 con la entrega del nuevo plan estratégico 2025- 2026 se espera continuar fortaleciendo las acciones de promoción masiva, marketing relacional y marketing digital ,bajo el concepto 360º de campaña integral “Somos el país más buena papa del mundo ” y posicionar la categoría de tal forma que se fomente el incremento del consumo de papa en los hogares colombianos. Se abordará la comunicación desde los siguientes enfoques: denominación de origen, plataforma emocional, plataforma conocimiento y versatilidad, plataforma nutrición, y se mostrará a la papa como un producto vital en la alimentación de los colombianos, buscando fortalecer conexión emocional de los consumidores con el producto y fortaleciendo su concepto tradicional, lo cual es clave dentro de la cultura nacional. Es así como tenemos la oportunidad de construir amor por el producto, valía colectiva, preferencia y transversalidad en la cocina colombiana.

La segunda línea de acción del programa tiene que ver con la Promoción del FNFP en su visión estratégica, misionalidad y resultados, toda vez que el FNFP ha desplegado diversos proyectos que han dejado un impacto positivo en la cadena agroalimentaria de la papa. A pesar de estos logros, persiste un notorio desconocimiento entre los productores y otros actores clave acerca de las iniciativas del FNFP, sus resultados y su relevancia para los productores, así como las distinciones entre la entidad administradora (Fedepapa) y el FNFP mismo. Asimismo, se ha identificado una falta de conciencia sobre los avances científicos significativos en el ámbito de la papa. Para abordar estas brechas de conocimiento, se ha diseñado este proyecto con el objetivo central de posicionar al FNFP de manera efectiva dentro de sus grupos de interés. Esta iniciativa empleará tácticas online, offline y transmedia, buscando consolidar la identidad del FNFP, mejorar su imagen y fortalecer su reputación.

La esencia de esta estrategia reside en comunicar de manera clara y accesible los resultados alcanzados en los proyectos ejecutados hasta la fecha. El propósito último de estas acciones es transformar la percepción de los actores de la cadena con respecto al FNFP, orientando los esfuerzos hacia la generación de un mayor recaudo de la cuota de fomento de la papa. Este enfoque integral no solo busca informar, sino también involucrar

activamente a los stakeholders, promoviendo una comprensión más profunda y generando un mayor compromiso con las iniciativas del FNFP en la mejora continua de la cadena de la papa en Colombia.

COBERTURA

Nacional

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL

Implementar estrategias de comunicación y mercadeo a través de acciones de promoción masiva marketing relacional y marketing digital, con el fin de incentivar el consumo de papa nacional y generar posicionamiento del Fondo Nacional de Fomento a la papa en sus públicos objetivos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un enfoque estratégico para comunicar de manera efectiva los resultados e impactos de los proyectos ejecutados por el FNFP, utilizando herramientas digitales que maximicen la visibilidad y comprensión.
- Integrar estrategias online, offline y enfoques transmedia para garantizar la amplia difusión de los proyectos del FNFP, mejorando su visibilidad en el subsector de la papa.
- Consolidar al Observatorio Colombiano de la Papa como una fuente de interés para la cadena agroalimentaria de la papa en Colombia, promoviendo la participación de los actores clave en él.
- Ejecutar acciones tácticas en campo que contribuyan a posicionar al FNFP como un actor estratégico en el subsector de la papa, estableciendo conexiones directas con los productores, recaudadores y otros actores claves de la cadena.
- Mejorar la percepción de los actores de la cadena agroalimentaria de la papa respecto al FNFP, fomentando una imagen positiva y una comprensión más profunda de su labor.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUCCIÓN	META	% DE CUMPLIMIENTO
Personas alcanzadas con pauta de TV	21.634.089	15.000.000	144
Emisiones comerciales en TV.	380	350	109
Emisiones comerciales en Radio.	9.034	9.000	100
Participación en eventos BTL (Gastronómicos).	3	2	150
Participación en evento BTL (Deportivo).	2	1	200
Activaciones de La Escuela de la Papa (presencial).	67	65	103
Asistentes en la totalidad de actividades BTL y de promoción.	9.328	5.500	170
Realización de concursos en redes sociales.	3	3	100
Usuarios alcanzados en redes sociales.	21.536.936	10.000.000	215
Nuevos seguidores en redes sociales .	12.302	13.000	95
Creación y publicación de contenidos de influenciadores.	8	140	6
Captación de datos a usuarios en La Escuela de la Papa Digital.	623	600	104
Realización de eventos de promoción con énfasis en recaudadores.	17	14	121
Realización de eventos de promoción con énfasis en productores.	22	18	122
Participación en eventos regionales y/o nacionales representativos para el sector papa.	4	3	133
Encuestas de percepción del FNFP.	421	100	421
Realización de pieza audio visual con logros del FNFP.	1	1	100
Participación con estructura efímera (stand) en Agroexpo 2025.	1	1	100

INDICADOR	EJECUCCIÓN	META	% DE CUMPLIMIENTO
Asistentes impactados con promoción del FNFP en Agroexpo 2025.	2.762	2.500	110

Presencia en medios masivos

Durante el año, la estrategia de presencia en medios se desarrolló de manera progresiva y estratégica. En los primeros trimestres, la participación en medios fue mesurada y controlada, bajo la continuidad del concepto de campaña sombrilla “Somos el país más buena papa” considerando que la planeación contempló una presencia inicial leve, a la espera del lanzamiento oficial de la campaña, lo que permitió optimizar recursos y preparar el terreno comunicacional. Esta fase inicial priorizó una exposición contenida, alineada con los tiempos de producción y definición creativa.

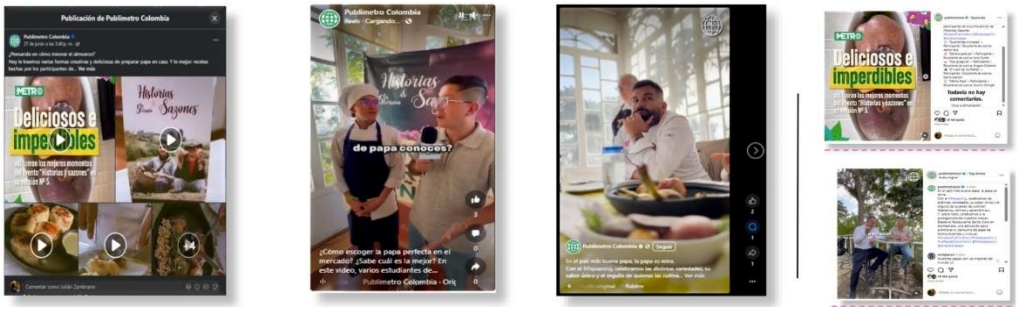
A partir del cuarto trimestre se evidenció un incremento significativo en la presencia en medios masivos, se implementa la campaña nacional “Que no le falte papa”, una evolución estratégica de los esfuerzos institucionales de promoción al consumo, diseñada para responder a los cambios en los hábitos alimenticios, las dinámicas de consumo contemporáneas y las nuevas tendencias de preparación de alimentos. Esta campaña parte del reconocimiento que la papa es un alimento esencial, versátil y nutricionalmente valioso, cuya presencia puede ampliarse en la cotidianidad de los hogares colombianos mediante nuevos momentos de consumo.
El concepto “Que no le falte papa” busca posicionar a la papa colombiana como un ingrediente imprescindible que complementa, mejora y potencia cualquier preparación, conectando con nuevos consumidores y ampliando las ocasiones de consumo más allá de los formatos tradicionales. La estrategia incorpora recetas prácticas, versátiles y de rápida preparación, con especial énfasis en el uso de tecnologías domésticas como la *air fryer*, alineándose con estilos de vida modernos, dinámicos y orientados a la optimización del tiempo.

Consolidando una pauta de alto alcance que permitió amplificar el mensaje de consumo a nivel nacional. Este comportamiento se refleja en el indicador Personas alcanzadas con pauta en TV, que alcanzó 21.634.089 personas, superando la meta anual de 15.000.000, con un cumplimiento del 144 %. De igual manera, las emisiones comerciales en televisión registraron 380 emisiones frente a una meta de 350, alcanzando un 109 % de cumplimiento, lo que ratifica la intensificación de la estrategia en la etapa final del año.

En cuanto a la radio, se destaca la implementación de una estrategia focalizada a nivel regional y local, orientada a ampliar la cobertura y llegar a nuevas audiencias en territorios

estratégicos. Gracias a esta segmentación, se alcanzaron 9.034 emisiones, cumpliendo la meta anual de 9.000**,** para un cumplimiento del 100 %**,** garantizando una presencia sostenida y pertinente en los contextos locales. En conjunto, estos resultados evidencian una ejecución eficiente y escalonada de la estrategia de medios**,** con un cierre anual de alto impacto y alineado con los objetivos de posicionamiento definidos.

Imagen 1. Presencia en medio de televisión y formatos digitales de la campaña de sostenimiento "Somos el país más buena papa"



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Imagen 2. Presencia en medio de televisión y formatos digitales de la campaña de sostenimiento "Que no le falte papa"



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Participación en eventos gastronómicos y deportivos

Durante el año se consolidó una participación estratégica en eventos BTL gastronómicos y deportivos**,** superando las metas establecidas y fortaleciendo la conexión directa con públicos clave. En el ámbito gastronómico, se destaca la presencia en Cali Cocina, uno de los eventos gastronómicos. Este escenario permitió posicionar la papa de origen nacional como un ingrediente versátil, nutritivo y esencial dentro de la cocina colombiana, fortaleciendo su reconocimiento entre chefs, emprendedores gastronómicos y

consumidores, y reforzando su valor dentro de preparaciones tradicionales y contemporáneas.

En el componente deportivo**,** se lograron 2 participaciones frente a una meta de 1, equivalente a un 200 % de cumplimiento, con presencia en la Carrera de la Mujer y el Run Tour de Avianca**,** eventos de alta convocatoria y visibilidad. Estos espacios permitieron un acercamiento directo y experiencial con deportistas y aficionados, facilitando la socialización de los beneficios nutricionales de la papa como alimento fundamental en la dieta diaria para la práctica deportiva**.** A través de activaciones y mensajes pedagógicos, se resaltó su aporte como fuente natural de energía, carbohidratos complejos, potasio y vitaminas**,** esenciales para el rendimiento físico, la recuperación muscular y la resistencia. Esta cercanía con la comunidad deportiva contribuyó a reforzar la percepción de la papa como un alimento saludable, accesible y aliado del desempeño deportivo, generando recordación positiva y apropiación del mensaje en contextos reales de actividad física.

Imagen 3. Participación evento gastronómico Cali Cocina



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Imagen 4. Participación evento deportivo Carrera de la Mujer 2025



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Imagen 5. Participación evento deportivo Run Tour de Avianca 2025



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Activaciones de escuela para la papa y asistentes a eventos BTL

Durante la vigencia, las activaciones presenciales de La Escuela de la Papa se consolidaron como una herramienta estratégica de trade marketing para promover el consumo de papa de origen nacional y fortalecer la relación con los consumidores y los canales de comercialización. Se realizaron 67 activaciones frente a una meta de 65, alcanzando un 103 % de cumplimiento**,** lo que permitió ampliar la cobertura territorial y reforzar la presencia del programa en puntos clave de interacción directa. Estas activaciones se orientaron a dar a conocer las bondades nutricionales, gastronómicas y funcionales de la papa**,** al tiempo que se incentivó y reconoció a los consumidores que continúan comprando el producto, generando cercanía y fidelización.

Durante el último trimestre del año, la estrategia de La Escuela de la Papa fue ajustada para focalizarse de manera prioritaria en el segmento HORECA**,** con especial énfasis en restaurantes ejecutivos, con el objetivo de incrementar la incorporación de papa en los menús semanales**.** Este enfoque permitió un acercamiento más directo y especializado con establecimientos estratégicos, promoviendo el uso recurrente de diferentes preparaciones y variedades de papa dentro de la oferta gastronómica. Como resultado, la estrategia avanza consolidándose como un modelo efectivo para impulsar el consumo del producto. Dado su impacto, esta línea de acción continuará activa y se proyecta su ampliación a una mayor cobertura, fortaleciendo el alcance y la sostenibilidad de la iniciativa en el corto y mediano plazo.

Así mismo, La Escuela de la Papa se convirtió en un espacio para impulsar y visibilizar a los fruver y establecimientos de comercio donde se comercializan las diferentes variedades de papa a nivel nacional, contribuyendo a dinamizar el canal y a fortalecer la cadena de valor.De manera complementaria, las distintas actividades BTL y de promoción desarrolladas durante el año permitieron alcanzar un total de 9.328 asistentes, superando ampliamente la meta de 5.500**,** con un 170 % de cumplimiento. Esta alta convocatoria

evidencia el interés y la receptividad de los públicos frente a las acciones implementadas, las cuales no solo permitieron dar a conocer al Fondo, sino también apoyar la comercialización y la divulgación de los mensajes institucionales en escenarios diversos, fortaleciendo el posicionamiento del programa y su impacto a nivel nacional.

IMAGEN 6. Activaciones de escuela para la papa



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Presencia digital

Durante el año se consolidó una estrategia digital sostenida alrededor de la campaña “Somos el país más buena”, enfocada en comunicar de manera permanente la versatilidad de la papa como producto base de la alimentación diaria. A través de contenidos centrados en recetas prácticas, de pocos pasos y fácil replicabilidad, así como en la exploración de diversos formatos interactivos (concursos, piezas dinámicas y publicaciones de alto engagement), se logró fortalecer la relación con la audiencia y estimular la participación activa en redes sociales. Esta gestión permitió alcanzar 21.536.936 usuarios, superando en 215 % la meta anual, y ejecutar en su totalidad los concursos digitales programados**,** contribuyendo al crecimiento y dinamización de la comunidad.

En el cuarto trimestre, la comunicación dio un giro estratégico alineado con el lanzamiento de la campaña “Que no te falte papa”**,** incorporando un tono más cercano y atractivo, apoyado en una paleta de color renovada que aportó dinamismo y frescura a los activos digitales. Adicionalmente, el concepto creativo permitió una presencia relevante en temas de tendencia de carácter político, social, deportivo y coyuntural**,** ampliando la conversación con las audiencias desde un enfoque oportuno y contextual. Como resultado, se consolidó un crecimiento significativo de la comunidad digital, alcanzando 12.302 nuevos seguidores (95 % de cumplimiento), y posicionando los canales como un espacio activo, vigente y alineado con los intereses del público objetivo.

IMAGEN 7. Piezas graficas públicas en los activos digitales de la campaña de sostenimiento



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

IMAGEN 8. Piezas graficas públicas en los activos digitales de la campaña "Que no te falte la papa"



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

TABLA 2. Eventos regionales y/o nacionales representativos para el sector papa.

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Nariño - Guachucal	AGROFERIA	08-06-2025	357	
Cundinamarca-Sibaté	AGROFERIA	20-06-2025	109	
Boyacá-Tunja	AGROFERIA	05-09-2025	182	
Cundinamarca-Pasca	AGROFERIA	11-10-2025	170	

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Durante la vigencia 2025 se desarrollaron cuatro (4) Agroferias, dirigidas a un público amplio y diverso conformado por productores agropecuarios, papicultores, comercializadores, asistentes técnicos, consumidores, actores del sector agrícola y comunidad en general. Estos espacios fueron concebidos como escenarios estratégicos de encuentro, divulgación y articulación entre los diferentes actores de la cadena productiva, permitiendo fortalecer el

relacionamiento institucional y promover el intercambio de conocimientos técnicos, comerciales y productivos.

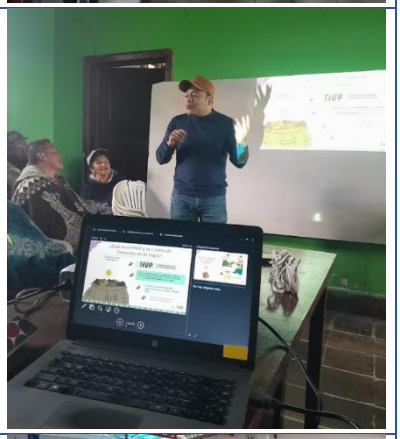
Desde una perspectiva de evaluación, la ejecución de las Agroferias evidenció un desempeño superior a lo programado, reflejado en la sobre ejecución del indicador en un 133 % frente a la meta inicialmente establecida para la vigencia. Este resultado da cuenta de la alta capacidad de convocatoria de las actividades, así como de la pertinencia de la estrategia implementada para ampliar el alcance territorial y poblacional de los eventos, superando de manera significativa las expectativas planteadas en la planificación anual.

En términos de participación, las Agroferias realizadas durante el año registraron un total de 818 asistentes, cifra que ratifica el interés sostenido de los distintos públicos por este tipo de espacios y valida la Agroferia como una herramienta efectiva para la divulgación de acciones institucionales y el fortalecimiento del sector agropecuario. La diversidad del público asistente permitió generar sinergias entre productores, comercializadores, técnicos y consumidores, contribuyendo a una visión integral de la cadena productiva y a la construcción de relaciones de confianza entre sus actores.

El resultado alcanzado en este indicador no solo refleja una adecuada ejecución operativa, sino también un impacto positivo en términos de visibilidad, posicionamiento institucional y apropiación de los mensajes estratégicos por parte de la comunidad. La sobreejecución registrada constituye un insumo relevante para la toma de decisiones futuras, evidenciando la necesidad de mantener y fortalecer este tipo de actividades como mecanismos efectivos de articulación, participación y promoción del desarrollo del sector agrícola.

TABLA 2. Eventos con énfasis en productores

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Boyacá- Monguí	Productores	12-02-2025	20	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Boyacá- Soraca	Productores	12-02-2025	19	
Cauca- Totoro	Productores	18-02-2025	16	
Cauca- Purace	Productores	19-02-2025	42	
Cundinamarca- Soacha	Productores	20-02-2025	27	
Cundinamarca- Pasquilla	Productores	15-03-2025	48	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Cundinamarca- Villa pinzón	Productores	18-03-2025	40	
Antioquia- La Union	Productores	04-04-2025	21	
Antioquia- Sonson	Productores	04-04-2025	25	
Cundinamarca- Monserrate	Productores	09-04-2025	30	
Boyacá- Sutamarchan	Productores	10-04-2025	100	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Antioquia-Girardota	Productores	09-05-2025	65	
Cundinamarca-Pasquilla	Productores	20-05-2025	48	
Nariño- Ipiales	Productores	22-05-2025	29	
Cundinamarca-Subachoque	Productores	25-06-2025	99	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Cundinamarca-Usme	Productores	04-07-2025	44	
Cundinamarca-Guatavita	Productores	15-08-2025	43	
Cundinamarca-Corferias	Productores	31-08-2025	63	
Cundinamarca-Uniagraria	Productores	03-09-2025	44	
Cundinamarca-Zipaquirá	Productores	29-09-2025	60	
Cundinamarca-Pasquilla	Productores	01-10.2025	67	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Cundinamarca-Zipaquirá	Productores	05-10.2025	112	

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

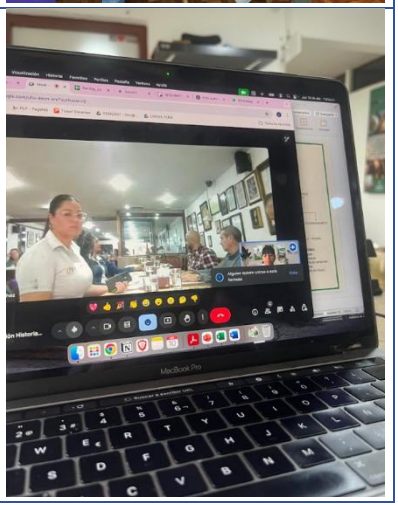
Durante la vigencia 2025 se ejecutaron veintidós (22) eventos dirigidos a productores, orientados al fortalecimiento de sus capacidades técnicas, productivas y organizativas, así como a la promoción de buenas prácticas y al intercambio de conocimientos relevantes para el desarrollo del sector agropecuario. Estas actividades se consolidaron como espacios estratégicos de acompañamiento directo, permitiendo una interacción permanente entre la institucionalidad y la base productiva.

Desde una perspectiva de evaluación, la ejecución de este componente presentó un desempeño superior a lo programado, evidenciado en la sobre ejecución del indicador en un 122% frente a la meta establecida para la vigencia. Este resultado refleja no solo una adecuada planeación y capacidad operativa, sino también la alta demanda e interés por parte de los productores en participar en este tipo de espacios, lo cual permitió ampliar el alcance de las acciones más allá de lo inicialmente previsto.

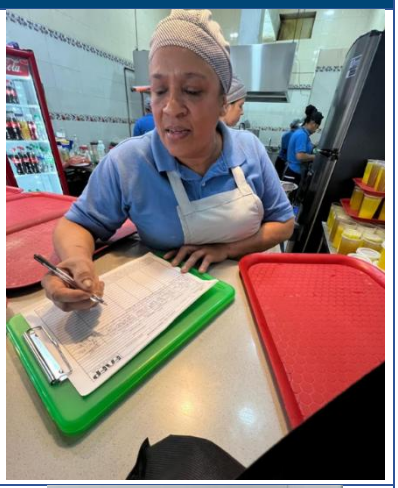
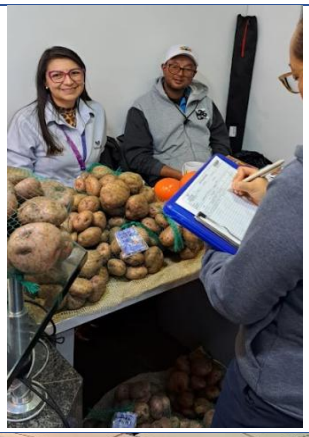
En términos de participación, los eventos desarrollados durante el año registraron un total de 1.062 asistentes, cifra que ratifica la efectividad de la estrategia implementada para llegar a un número significativo de productores y actores vinculados al sector. La asistencia sostenida a lo largo de la vigencia evidencia la pertinencia de los contenidos abordados y la relevancia de los temas tratados, los cuales respondieron de manera directa a las necesidades y dinámicas propias del sector productivo.

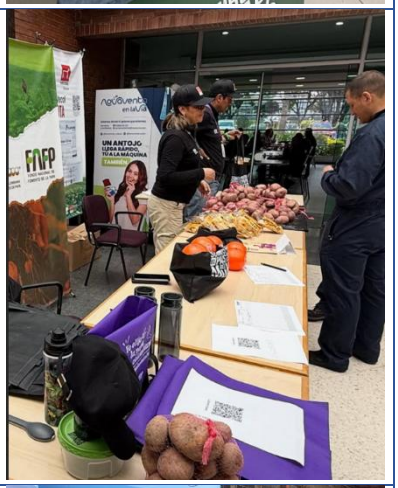
La sobre ejecución del indicador constituye un resultado relevante desde el punto de vista de impacto, en la medida en que permitió fortalecer el relacionamiento institucional, incrementar la cobertura territorial y promover una mayor apropiación de los procesos y lineamientos institucionales por parte de los productores. Asimismo, este desempeño positivo aporta insumos clave para la toma de decisiones futuras, reafirmando la importancia de mantener y fortalecer este tipo de eventos como una herramienta fundamental para el desarrollo, la sostenibilidad y la competitividad del sector agropecuario.

TABLA 2. Evento con énfasis en reclutadores

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Antioquia- La Union	Recaudadores	10-03-2025	51	
Cundinamarca- Bogotá	Recaudadores	21-03-2025	51	
Nariño- Pasto	Recaudadores	27-03-2025	42	
Antioquia- Medellin	Recaudadores	10-04-2025	10	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Valle del Cauca-Cali	Recaudadores	11-04-2025	14	
Valle del Cauca-Cali	Recaudadores	19-05-2025	8	
Antioquia-. Girardota	Recaudadores	21-05-2025	10	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Cundinamarca-Bogotá	Recaudadores	26-08-2025	8	
Cundinamarca-RAPE	Recaudadores	29-08-2025	15	
Cundinamarca-Chefrito	Recaudadores	04-09-2025	18	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Cundinamarca-Autonal	Recaudadores	04-09-2025	9	
Cundinamarca-Vecol	Recaudadores	05-09-2025	27	
Valle del Cauca-Cali	Recaudadores	17-09-2025	79	
Cundinamarca-INVIMA	Recaudadores	01-10.2025	28	

LUGAR	ÉNFASIS	FECHA	ASISTENTES	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
Cundinamarca- Villapinzon	Recaudadores	08-10-2025	60	
Boyaca- cienega	Recaudadores	10-10-2025	36	
Boyaca- Oicata	Recaudadores	11-11-2025	62	

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Durante la vigencia 2025 se ejecutaron diecisiete (17) eventos dirigidos a recaudadores y/o comercializadores, concebidos como espacios estratégicos para fortalecer la articulación institucional con un actor clave en la dinámica del sector agropecuario. Estas actividades estuvieron orientadas a la socialización de lineamientos, el fortalecimiento del diálogo sectorial y la promoción de prácticas que contribuyen al adecuado funcionamiento de los procesos asociados a la comercialización y recaudo dentro de la cadena productiva.

Se presentó un desempeño altamente favorable, alcanzando un cumplimiento de 121 % frente a la meta establecida para la vigencia. Este resultado refleja no solo la eficacia de la

estrategia de convocatoria, sino también el reconocimiento, por parte de los recaudadores y comercializadores, de la importancia de estos espacios como mecanismos para clarificar roles, fortalecer la corresponsabilidad y mejorar la coordinación entre los diferentes eslabones del sector.

En términos de alcance, los eventos desarrollados durante el año registraron la participación de 528 asistentes, lo que permitió consolidar escenarios de interacción directa con este público específico. La asistencia obtenida da cuenta de una participación activa y sostenida, orientada a fortalecer el conocimiento sobre los procesos institucionales, normativos y operativos que inciden directamente en su gestión y en el cumplimiento de sus responsabilidades dentro del sector.

Presencia en Agroexpo

El Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP) participó en Agroexpo 2025, uno de los eventos más representativos del sector agropecuario en Colombia, el cual este año superó los 290.000 visitantes. Esta amplia afluencia de público permitió fortalecer la visibilidad institucional y posicionar la marca FNFP ante un público diverso y especializado.

Durante la feria, se registró la asistencia de 2.762 personas en la base de datos del stand institucional, quienes participaron en las diferentes actividades de divulgación orientadas a dar a conocer los programas, proyectos y servicios que impulsa el Fondo en beneficio del sector papero.

La participación en Agroexpo 2025 permitió consolidar el compromiso del FNFP con la promoción del consumo de papa colombiana y con el propósito de fortalecer la rentabilidad y sostenibilidad del negocio de los productores, reafirmando su papel como un actor estratégico en el desarrollo y competitividad del sector papero nacional.

IMAGEN 8. Participación Agroexpo 2025



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Apoyo a la comercialización de papa 4 convenio de asociación GN4811-2025

Antecedentes y Suscripción del Convenio

La Gobernación de Nariño y la Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA), en su calidad de administradora del Fondo Nacional del Fomento de la Papa (FNFP), adelantaron gestiones institucionales orientadas a la estructuración de una estrategia conjunta para la mitigación del riesgo de mercado en el sector papero del departamento.

Como resultado de dichas gestiones, se estructuró y suscribió el Convenio de Asociación GN4811-2025, cuyo objeto se orientó a la compra de excedentes de producción de papa y a la implementación de acciones complementarias de carácter técnico, logístico y comercial, dirigidas a contribuir a la estabilización del mercado y a la protección de los ingresos de los productores.

El convenio fue suscrito en el año 2025, bajo un esquema de cofinanciación, por un valor total de mil millones de pesos ($1.000.000.000), distribuido de la siguiente manera:

- La Gobernación de Nariño se comprometió a realizar un aporte de setecientos millones de pesos ($700.000.000), desembolsado en dos pagos, el primero con carácter de anticipo equivalente al cincuenta por ciento (50%) y un segundo como un primer desembolso correspondiente al cincuenta por ciento (50%) restante.
- FEDEPAPA–FNFP aportó la suma de trescientos millones de pesos m/cte. ($300.000.000), recursos destinados exclusivamente a la compra de papa. De igual manera, y con el fin de dar cumplimiento a los requerimientos legales, financieros y jurídicos exigidos para la suscripción del convenio de asociación, fue necesaria la adquisición de estampillas por un valor de sesenta y cinco millones de pesos m/cte. ($65.000.000).

Previo a la suscripción, se adelantaron actividades de formulación técnica, definición de metas físicas, estructuración presupuestal y concertación interinstitucional, las cuales quedaron consignadas en el Documento Técnico, que hace parte integral del convenio. En dicho documento se establecieron, entre otros aspectos, los criterios de selección de beneficiarios, los volúmenes a adquirir, los lineamientos de calidad del producto, las acciones de acompañamiento técnico y la estrategia de distribución.

Durante la fase inicial de ejecución, y a partir de la evaluación de los tiempos requeridos para el desarrollo efectivo de las actividades previstas, FEDEPAPA–FNFP presentó ante la Gobernación de Nariño una solicitud de prórroga del plazo de ejecución, sustentada mediante nota técnica, con el fin de ajustar el cronograma inicialmente establecido. El plazo de ejecución, inicialmente previsto hasta el 31 de diciembre de 2025, fue aprobado hasta el 16 de marzo de 2026.

La prórroga aprobada tuvo como propósito ajustar los tiempos de ejecución para garantizar una adecuada articulación interinstitucional, fortalecer los procesos de selección de beneficiarios y asegurar la efectividad de las estrategias de compra, distribución y

acompañamiento técnico pactadas, sin que ello implicara modificación del objeto del convenio ni de las metas físicas inicialmente definidas.

Aunado a lo anterior, se presentó ante la Gobernación de Nariño la hoja de vida de una ingeniera agrónoma propuesta para el desarrollo de las actividades de acompañamiento técnico. La profesional cumple cabalmente con el perfil requerido, así como con la formación académica y la experiencia exigidas para el adecuado cumplimiento de las funciones asignadas. Su hoja de vida fue debidamente evaluada y aprobada por la Gobernación, garantizando la idoneidad técnica necesaria para la correcta ejecución de las actividades. Cabe resaltar que los honorarios profesionales derivados de esta vinculación se cubren con cargo a los recursos aportados por la Gobernación de Nariño, conforme a lo establecido en el esquema financiero del proyecto.

En términos generales, el Convenio GN4811-2025 definió un marco de actuación conjunta entre las partes, estableciendo responsabilidades, aportes, metas y mecanismos de seguimiento, sobre el cual se estructuró el desarrollo de las actividades que se presentan en los capítulos siguientes del presente informe.

Actividades Ejecutadas

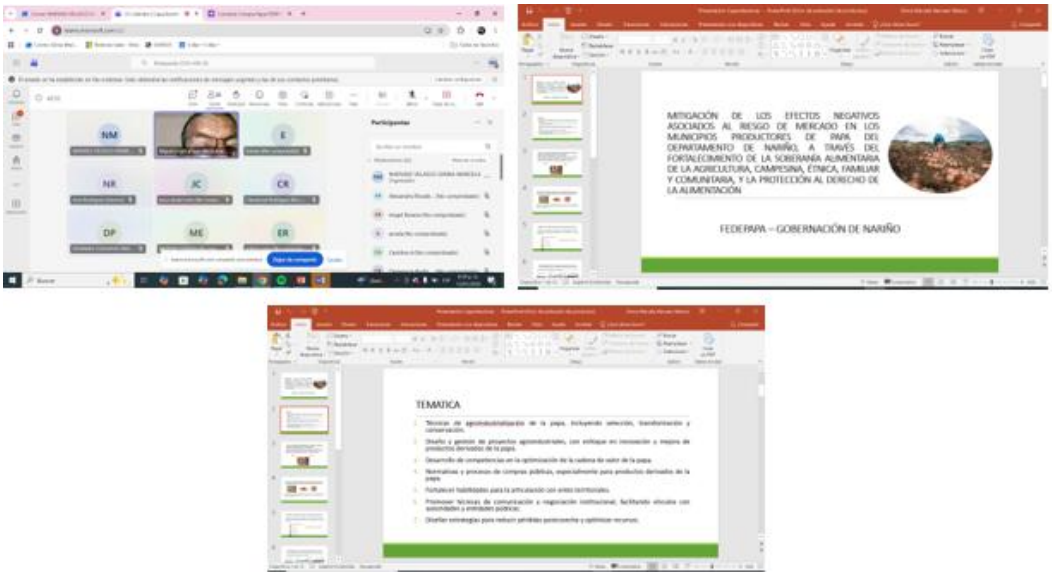
Como parte de las actividades de acompañamiento técnico, se desarrollaron jornadas de asistencia técnica y capacitación dirigidas a los productores de papa beneficiarios, orientadas al fortalecimiento de sus capacidades técnicas, productivas y organizativas. Estas jornadas estuvieron a cargo de la profesional agrónomo vinculada al proyecto y los profesionales del proyecto de asociatividad que apoyaron en la ejecución, en cumplimiento de las obligaciones establecidas para el desarrollo del acompañamiento técnico previsto en el convenio.

Los espacios de capacitación abordaron de manera integral los siete (7) ítems definidos en el Documento Técnico, con énfasis en procesos de agroindustrialización del tubérculo, selección, transformación y conservación de la papa, así como en el diseño, formulación y gestión de proyectos agroindustriales con enfoque en innovación y generación de valor agregado.

De forma complementaria, se trabajaron contenidos orientados a la optimización de la cadena de valor, el fortalecimiento del conocimiento sobre normatividad aplicable y procesos de compras públicas, la articulación con entidades territoriales y el desarrollo de competencias en comunicación y negociación institucional. Asimismo, se promovieron

estrategias para la reducción de pérdidas postcosecha, el uso eficiente de los recursos productivos y la mejora de la competitividad del sector papero.

Las actividades desarrolladas permitieron fortalecer las capacidades técnicas y organizativas de los productores, contribuyendo a una participación más informada y estructurada en los procesos de comercialización.



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

<u>Compras Realizadas en los Municipios Beneficiarios</u>

De conformidad con lo establecido en el Documento Técnico aprobado, FEDEPAPA-FNFP, adelantó el proceso de compra directa de papa a pequeños productores y asociaciones del departamento de Nariño (según listados remitidos por la Gobernación), como una de las acciones centrales definidas para la mitigación del riesgo de mercado en el sector papero. El proceso de compra se desarrolló bajo criterios técnicos, operativos previamente definidos, tanto para los pequeños productores, como para las asociaciones legalmente constituidas, con el fin de garantizar una intervención focalizada y coherente con los objetivos del convenio.

Como resultado de las compras efectuadas durante el mes de diciembre, se logró la adquisición de seis mil (6.000) bultos de papa, adquiridos a nueve (9) de los diez (10) municipios priorizados, con la participación de treinta y nueve (39) productores individuales

y siete (7) asociaciones, para el caso específico del municipio de Yacuanquer los agricultores no presentaron oferta, conforme se detalla a continuación:

TABLA 1. Compras realizadas por municipio priorizado

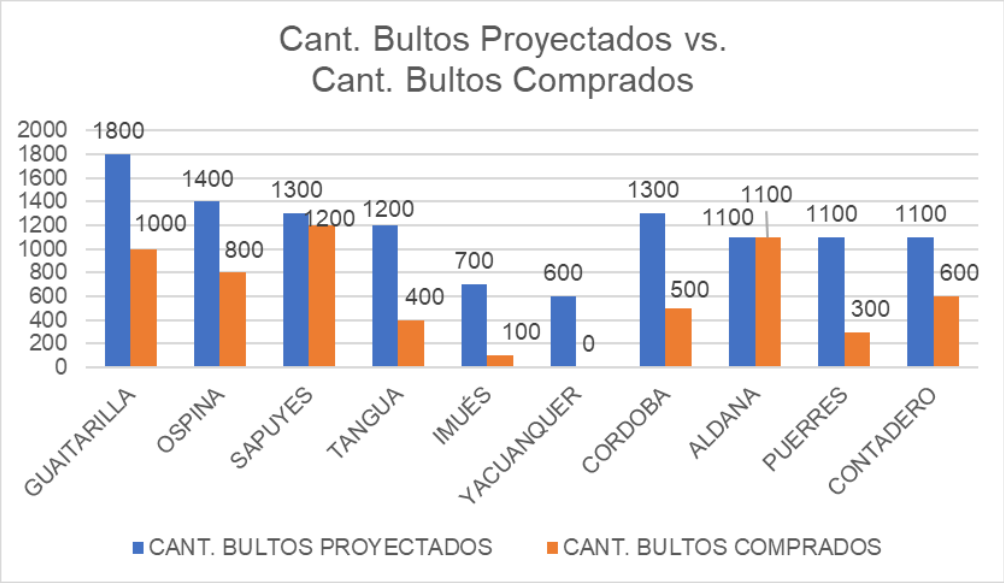
#	MUNICIPIOS	CANT. PRODUCTORES VENDEDORES	CANT. ASOCIACIONES VENDEDORAS	VOLUMEN COMPRADO
1	ALDANA	5	2	1.100
2	CONTADERO	3	1	600
3	CORDOBA	5	0	500
4	GUAITARILLA	4	2	1.000
5	IMUES	1	0	100
6	OSPINA	8	0	800
7	PUERRES	3	0	300
8	SAPUYES	6	2	1.200
9	TANGUA	4	0	400
10	YACUANQUER	0	0	0
TOTAL		**39**	**7**	**6.000**

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

De acuerdo con lo pactado en el convenio y lo señalado en la nota técnica, la meta total de compra corresponde a once mil seiscientos (11.600) bultos de papa. La ejecución de esta meta está directamente relacionada con la disponibilidad y cumplimiento de los criterios de selección por parte de las asociaciones en los municipios priorizados.

En aquellos casos en los que no ha sido posible vincular asociaciones, se prevé la reasignación de cupos a productores individuales dentro de los mismos municipios, sin que ello implique modificación del volumen total comprometido.

GRÁFICA 1. Avance ejecución en compra de papa



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

El consolidado de proyección y compras por municipio muestra que, frente a una meta global de 11.600 bultos proyectados para compra, a la fecha se han adquirido 6.000 bultos, lo que equivale a un nivel de ejecución es del 51.7%. Se destacan avances significativos en municipios como Aldana, donde se alcanzó el cien por ciento (100%) de lo proyectado, y Sapuyes, con un cumplimiento cercano al total previsto. Municipios como Guaitarilla y Ospina presentan avances intermedios, acordes con la disponibilidad efectiva de productores. En contraste, territorios como Yacuanquer, Imués, Tangua y Puerres registran niveles bajos o nulos de ejecución frente a lo proyectado. El avance en la ejecución es significativo, manteniéndose pendiente la continuidad del proceso de compras para completar el volumen restante, conforme a las condiciones operativas y territoriales previstas.

IMAGEN 1. Avance ejecución en compra de papa





Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

Distribución y entrega del producto

Una vez culminado el proceso de compra y verificada la conformidad del producto adquirido, se adelantaron las actividades logísticas necesarias para la distribución y entrega de la papa, conforme a los destinos definidos y a los volúmenes efectivamente adquiridos. Estas actividades incluyeron la programación de despachos, la coordinación del transporte, la consolidación de cargas y la verificación de los volúmenes entregados, garantizando la trazabilidad del producto desde el punto de salida hasta su destino final.

La distribución se realizó a partir de los centros de acopio en donde se llevaron a cabo las compras y el almacenamiento del producto, desde donde se despacharon los volúmenes adquiridos hacia los municipios receptores priorizados, así:

TABLA 2. Relación entregas realizadas

#	MUNICIPIO DESTINO	CANT. BULTOS
1	Tumaco	5.000
2	Taminango	400
3	San Lorenzo	400
4	El Rosario	200
TOTAL		**6.000**

Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

En conjunto, las entregas realizadas permitieron la distribución total de seis mil (6.000) bultos de papa, garantizando el cumplimiento de los volúmenes definidos y la atención de los municipios receptores previstos. Las actividades de entrega se desarrollaron conforme a los procedimientos logísticos establecidos, con soporte documental de los despachos y actas de entrega, los cuales permiten la verificación y seguimiento de las operaciones realizadas.

IMAGEN 2. Compra de papa



Fuente: Programa de Estudios Económicos y Comercialización FEDEPAPA - FNFP

PRINCIPALES RESULTADOS

- Se alcanzaron 12,9 millones de personas a través de pauta en TV y 7,0 millones en redes sociales**,** superando ampliamente los niveles esperados y consolidando una exposición anual superior al 139 % y 240 %, respectivamente.

- Las emisiones comerciales en TV y radio superaron significativamente las metas trimestrales, con cumplimientos del 242 % en TV y 438 % en radio, fortaleciendo la presencia del mensaje “Que no te falte la papa” a nivel nacional.
- Las actividades BTL y de promoción lograron 2.188 asistentes, con un 136 % de cumplimiento trimestral y un avance anual del 182 %, evidenciando una alta efectividad en la activación directa con públicos objetivos.
- Se cumplió al 100 % la realización de eventos de promoción y participación sectorial (BTL, productores, recaudadores y eventos regionales), alcanzando avances anuales entre el 121 % y el 133 %, lo que refuerza el posicionamiento en escenarios clave.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN AL CONSUMO DE PAPA Y POSICIONAMIENTO DEL FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA - FNFP			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 4.560.000.000	$ 191.376.112	$ 0	$ 4.561.913.761

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**283.999.000**	**261.202.239**	**91,97%**
Nómina	283.999.000	261.202.239	91,97%
GASTOS GENERALES	**455.294.910**	**365.200.694**	**80,21%**
Divulgación	321.076.870	318.968.441	99,34%
Materiales y suministros	953.045	909.204	95,40%
Viáticos y gastos de viaje	21.364.190	20.156.112	94,35%
Servicios públicos	1.526.400	1.397.675	91,57%
Mantenimiento	3.181.440	2.495.607	78,44%
Transporte, fletes y acarreos	591.457	452.731	76,55%
Muebles y equipo de oficina	27.504.224	20.773.422	75,53%
Seguros, impuestos y gastos legales	986.284	47.502	4,82%
Honorarios	78.111.000	-	0,00%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	**3.820.706.090**	**2.711.129.751**	**70,96%**

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
ATL	848.770.755	848.770.755	100,00%
BTL	605.828.143	602.892.742	99,52%
DIGITAL	1.037.318.139	894.466.254	86,23%
Apoyo a la comercialización de papa	1.260.000.000	365.000.000	28,97%
Estudio de percepción de la categoría	68.789.053	-	0,00%
TOTAL PRESUPUESTO	**4.560.000.000**	**3.337.532.684**	**73,19%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 73,19% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Seguros impuestos y gastos legales con una ejecución del 4,82% dado que la adquisición de las pólizas de seguros para los activos fijos del FNFP, se realiza bajo una negociación empresarial conjunta entre el FNFP y el administrador, esta modalidad permitió acceder a economías de escala, mejorar las condiciones de negociación y obtener tarifas más competitivas frente a las estimadas inicialmente, generando eficiencias en el uso de los recursos asignados.
- Honorarios sin ejecución tras responder a una decisión técnica y administrativa derivada de la evaluación del avance del proyecto y de la capacidad operativa instalada, dado que los profesionales del componente de Asociatividad y Transformación presentaban un nivel de ejecución suficiente que permitió, mediante una reorganización interna, asumir las actividades previstas sin afectar el cumplimiento de los objetivos ni de los indicadores. En este marco, el gestor comercial y el consultor agroindustrial, profesionales ya vinculados al FNFP y con idoneidad técnica en procesos de selección, clasificación y empaque, atendieron de manera oportuna y eficiente los requerimientos del proyecto, haciendo innecesaria la contratación adicional y permitiendo la optimización de los recursos, en coherencia con los principios de economía, eficiencia y responsabilidad en la gestión presupuestal, sin impacto negativo en la ejecución técnica ni financiera
- Apoyo a la comercialización de papa con una ejecución del 28,97% debido a causas externas al FNFP, que incidieron en la imposibilidad de ejecutar la totalidad de los recursos durante la vigencia. Los recursos fueron programados para realizar su

ejecución mediante la suscripción de acuerdos interinstitucionales con gobernaciones de zonas paperas, durante la fase de concertación, si bien las gobernaciones priorizadas manifestaron su intención de participar, se presentaron limitaciones que impidieron la formalización de los acuerdos. Adicionalmente, otras entidades territoriales manifestaron restricciones relacionadas con cierres presupuestales, vigencias comprometidas y procedimientos internos, que imposibilitaron asumir compromisos con destinación específica para la compra de papa, pese a la pertinencia de la intervención y a la coyuntura crítica del sector.

En contraste, únicamente fue posible materializar la ejecución de recursos mediante acuerdo interinstitucional con la Gobernación de Nariño, en tanto contaba con un objetivo claramente definido y compatible con el marco legal vigente, permitiendo una adecuada alineación normativa, técnica y operativa.

- Estudio de percepción de la categoría sin ejecución dado el ajuste estratégico en la orientación del análisis de mercado, definido a partir de la revisión del plan estratégico 2025-2026 disponible. En este sentido, se determinó que los objetivos inicialmente previstos mediante dicho estudio pueden ser abordados de manera más eficiente a través de una inversión proyectada para la próxima vigencia en analítica avanzada y datos de consumo.

  Esta nueva orientación permitirá fortalecer la comprensión del comportamiento del consumidor en los hogares colombianos, mediante el análisis de información cuantitativa y patrones reales de compra, lo cual ofrece una base más precisa y accionable para la toma de decisiones. Asimismo, el uso de datos de consumo facilitará la identificación de preferencias, hábitos y tendencias asociadas a la papa, generando insumos de mayor valor estratégico que los obtenidos a través de un estudio de percepción tradicional.

  En consecuencia, la reasignación temporal del rubro responde a criterios de eficiencia, pertinencia técnica y alineación con los objetivos de largo plazo, sin que ello implique la eliminación del análisis de mercado, sino su fortalecimiento a través de herramientas metodológicamente más sólidas.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
029 -2025	$ 286.981.132	GRUPO ARMAR SAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios para la creación estratégica, desarrollo y logística de todas las acciones btl de “la escuela de la papa”, eventos gastronómicos, deportivos y participaciones en el marco de la campaña de promoción al consumo de papa, cuyo objetivo es capacitar al consumidor de papa en sus distintos momentos del		

consumo del día y fomentar el consumo per cápita de papa en fresco de producción colombiana a través de la socialización de recetas y el entorno del Cultivo, para vigencia 2025.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Durante el cuarto trimestre se suscribió un otrosí al contrato, derivado de un ajuste estratégico que reorientó las acciones de “La Escuela de la Papa” con el fin de ampliar su alcance e impacto. Esta modificación permitió focalizar la ejecución en el posicionamiento de la papa y en el fortalecimiento del sector HORECA, con énfasis en restaurantes ejecutivos en las principales ciudades, a través de procesos de capacitación y vinculación activa de los actores del sector. Como resultado de esta reorientación, las actividades fueron ejecutadas en su totalidad (100 %), en cumplimiento de los objetivos redefinidos y del cronograma planteado.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
030 -2025	$ 443.356.000	UNIÓN TEMPORAL POR LA PAPITA 2025

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios para desarrollar y ejecutar la estrategia de social media, fortalecer los activos digitales de la campaña de promoción al consumo de papa y ejecutar la pauta digital de los activos del FNFP lo que incluye administración y gestión de redes sociales, página web (dentro de la cual se incluye la renovación del hosting, dominio y certificado ssl), campañas de e-mail marketing, diseño de piezas gráficas y piezas de pauta digital para la vigencia 2025.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
El contrato se ha finalizado sin novedad, reflejando una colaboración fluida y una ejecución eficiente. En consecuencia, se evidencia el cumplimiento integral de la relación contractual, sin presentarse incumplimientos, garantizando la correcta prestación del servicio y el logro de los objetivos definidos por la entidad

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
049 -2025	$ 25.000.000	LEONEL ARMANDO JARAMILLO SANABRIA

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar servicios profesionales como chef institucional para apoyar el Desarrollo de actividades de promoción, divulgación y posicionamiento institucional del Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP), en espacios y escenarios definidos por el FNFP.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
El contrato cuyo objeto fue la prestación de servicios profesionales como chef institucional se desarrolló de manera exitosa, cumpliendo a cabalidad con las actividades de promoción, divulgación y

posicionamiento institucional del Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP) en los espacios definidos. Con el cumplimiento de los objetivos y entregables establecidos, el contrato fue ejecutado en su totalidad y debidamente liquidado sin novedades.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
050 -2025	$ 178.024.000	INTER EXPO SAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Contratar servicios para montaje de arquitectura efímera para el diseño, Producción, logística y desmontaje del espacio físico y experiencia digital, en Corferias con un stand 126- nivel 2 pabellón 6 para la participación del FNFP en la Ventana divulgativa de Agroexpo 2025.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
El contrato se ejecutó con excelente cumplimiento de los entregables previstos. La participación del FNFP en la ventana divulgativa de Agroexpo 2025 se desarrolló conforme al cronograma, con resultados sobresalientes en diseño, funcionalidad y visibilidad institucional, el contrato fue finalizado y liquidado exitosamente, sin novedades.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
051 -2025	$848.770.755	CONSORCIO NACIONAL DE MEDIOS SAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como proveedor para la compra e implementación del Plan de medios estratégicos de espacios publicitarios en medios masivos Multimedia (televisión abierta nacional, radio hablada, portales digitales, Prensa (periódicos y revistas) y publicidad exterior.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
La ejecución del contrato para la compra e implementación del plan de medios se desarrolló sin novedades, destacándose la ejecución del lanzamiento de la campaña, así como la implementación de nuevos formatos de comunicación que fortalecieron la estrategia definida. En consecuencia, el contrato finaliza de manera exitosa, con el cumplimiento de los objetivos establecidos y en concordancia con las condiciones contractuales acordadas.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
057 -2025	$25.200.000	JAROSLAV DEVIA AFRICANO
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar de servicios profesionales como productor audiovisual para la conceptualización, creación y producción de formatos y contenidos multimedia, que abarcarán todas las etapas del proceso, desde la preproducción y producción hasta la posproducción, y que se ejecutarán en los espacios y escenarios que sean previamente definidos y autorizados por el fondo nacional		

de fomento de la papa (FNFP), entidad administrada por la federación colombiana de productores de papa (FEDEPAPA), con el fin de fortalecer las estrategias de promoción, divulgación y posicionamiento institucional del mismo.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
En virtud del cumplimiento integral de las obligaciones contractuales y del logro de los objetivos definidos, el contrato se da por ejecutado y cerrado satisfactoriamente, sin observaciones pendientes.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
058 -2025	$242.760.000	DENICOLAS \ TBWA S.A.S.

OBJETO DEL CONTRATO
Diseñar y ejecutar la producción de piezas audiovisuales en el marco de una estrategia integral de comunicación orientada a promover la demanda de papa de origen nacional, mediante el posicionamiento de la categoría como el acompañante ideal de las proteínas en la alimentación. esta producción incluirá la conceptualización creativa, desarrollo técnico y entrega final de los materiales, así como la transferencia total de los derechos patrimoniales de uso y reproducción del contenido audiovisual generado en el contexto de la campaña de promoción al consumo de papa 2025.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
El objeto contractual, se evidencia la producción de las piezas audiovisuales fue desarrollada conforme a los lineamientos creativos, técnicos y estratégicos establecidos, cumpliendo con los plazos y estándares de calidad definidos. Así mismo, se realizó la entrega final de los materiales y la transferencia total de los derechos patrimoniales de uso y reproducción del contenido audiovisual generado en el marco de la campaña de promoción.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
61-2025	$1.000.000.000	GOBERNACIÓN DE NARIÑO

OBJETO DEL CONTRATO
Aunar esfuerzos económicos, técnicos, administrativos, financieros y humanos entre el Departamento de Nariño y la Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA), para desarrollar del proyecto “MITIGACIÓN DE LOS EFECTOS NEGATIVOS ASOCIADOS AL RIESGO DE MERCADO EN LOS MUNICIPIOS PRODUCTORES DE PAPA DEL DEPARTAMENTO DE NARIÑO, A TRAVÉS DEL FORTALECIMIENTO DE LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DE LA AGRICULTURA, CAMPESINA, ÉTNICA, FAMILIAR Y COMUNITARIA Y LA PROTECCIÓN DEL DERECHO A LA ALIMENTACIÓN”.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
29%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Con cargo al Fondo Nacional del Fomento de la Papa (FNFP), un aporte de Trescientos millones de Pesos ($300.000.000) y la gobernación con un aporte de Seiscientos Millones de Pesos ($600.000.000). El FNFP

adelantó de manera efectiva las actividades asociadas a la compra directa de papa a pequeños productores y asociaciones, logrando la adquisición de 4.205 bultos, de acuerdo con las condiciones técnicas, comerciales y operativas definidas para el desarrollo del convenio. Esta ejecución permitió contribuir de manera directa al cumplimiento de la meta física parcial alcanzada y al apoyo inmediato a los productores vinculados al programa.

7.2. PROGRAMA: INVESTIGACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

7.2.1. PROYECTO: IMPLEMENTACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR PRODUCTIVO PAPA "ITPA"

DESCRIPCIÓN GENERAL

Realizar acciones de innovación y transferencia de tecnología, enfocadas en incrementar la productividad, disminuir los costos de producción y mejorar la calidad del cultivo para fortalecer la competitividad y sostenibilidad de los productores de papa. Esto se logrará mediante el fomento del uso de semilla certificada, la incorporación de prácticas modernas de cultivo, la parametrización de costos de producción, la implementación de esquemas de producción más limpia, el uso eficiente del agua, la extensión rural, la protección de los recursos naturales, la incursión en la agrotecnología y el uso correcto de la maquinaria agrícola.

COBERTURA

Nacional en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Antioquia, Santander, Norte de Santander y Cauca.

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL

Generar herramientas de transferencia de tecnología mediante metodologías de extensión rural que propendan por el mejoramiento continuo del subsector papa, las cuales contribuyan a la apropiación de la tecnología conllevando a un aumento la productividad y rentabilidad de cultivo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Contar con un equipo técnico para el manejo del proyecto conformado por 1 director programa de transferencia de tecnología, 2 analistas, uno administrativo y uno área técnica, 1 pasante SENA, 1 coordinador de investigación y SIG, 1 coordinador de transferencia de tecnología, 3 supervisores zonales y 18 extensionistas especializados en el sistema productivo papa.

- Generar procesos de extensión rural a 6.138 pequeños productores de papa (2.898 directos y 3.240 indirectos), mediante actividades de transferencia de tecnología como escuelas de campo (ECAS), visitas finca a finca, parcelas demostrativas, días de campo y, demostraciones de resultado, para lograr un incremento en la productividad, el mejoramiento de la calidad y la disminución de costos de producción, apoyados en herramientas modernas de gestión de información (TICs).

- Transferir tecnologías para mejorar la eficiencia en la preparación del suelo, desarrollo del cultivo y cosecha, capacitando a 270 productores directos en técnicas de mecanización agrícola, mediante formación práctica y teórica.

- Transferir esquemas de producción limpia en el sistema productivo de papa en los departamentos de Boyacá, Cundinamarca y Nariño, mediante actividades de acompañamiento y jornadas de campo a lo largo del ciclo productivo, utilizando tres vitrinas tecnológicas agrícolas como herramienta de demostración.

- Generar transferencia de tecnología mediante el seguimiento epidemiológico de plagas y enfermedades de mayor importancia económica en el cultivo de papa a 500 fincas sensores a nivel nacional, con seguimiento en los dos semestres del año.

- Recopilar y procesar datos de variables de interés socioeconómico, área sembrada, producción, costos de producción de los productores mediante el uso de herramientas IoT para alimentar el sistema de información integral de la cadena y mejorar así la toma de decisiones por parte de los actores involucrados en la misma.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTION Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUCIÓN ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO
Contratación equipo técnico	27	27	100,0
Productores con extensión rural	1.800	1.800	100,0
Realización de visitas de extensión rural a productores	14.015	14.400	97,3
Conformación ECAS	72	72	100,0
Montaje de parcelas demostrativas ECAS	35	36	97,2
Montaje de propagación ECAS	36	36	100,0
Talleres de ECAS	572	576	99,3
Productores formados en ECAs	966	1.080	89,4
Productores impactados por días de campo parcelas demostrativas	1.594	1.620	98,4
Productores impactados por días de campo de propagación	1.484	1.620	91,6
Número de días de campo ECAS	214	216	99,1
Número de lotes con solicitud de lote exportador	18	18	100,0
Capacitación de productores en mecanización agrícola	255	270	94,4
Prácticas de campo	10	3	333,3
Montaje de vitrinas tecnológicas agrícolas	3	3	100,0
Eventos de socialización del modelo productivo	8	9	88,9
Productores impactados en los eventos de socialización	321	270	118,9
Selección de fincas sensores	500	500	100,0
Realización de informe de monitoreos	1	1	100,0
Reporte de resultados avance clasificación de áreas	2	2	100,0
Términos de referencia herramientas digitales como base para la transferencia del conocimiento	1	1	100,0
Proceso de herramientas digitales como base para la transferencia del conocimiento	1	1	100,0

INDICADOR	EJECUCIÓN ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO
Esquema de visualización de clima para sector papa	1	1	100,0
Recolección y envío de información sobre variables de interés socioeconómico	2	2	100,0
Publicaciones científicas	3	3	100,0

Durante la vigencia 2025, el proyecto consolidó un impacto técnico, productivo y social relevante en los territorios intervenidos, evidenciado en el cumplimiento satisfactorio de la mayoría de los indicadores programados y en la amplia cobertura de productores atendidos. El fortalecimiento de las capacidades técnicas, la adopción de prácticas agrícolas sostenibles y la implementación del modelo de extensión rural y Escuelas de Campo (ECAS) se reflejaron en niveles de ejecución iguales o superiores al 100 % en varios componentes estratégicos, así como en resultados cercanos a la meta en aquellos asociados a formación y transferencia práctica del conocimiento. La ejecución alcanzada demuestra una adecuada planificación operativa, una gestión eficiente de los recursos y una alta apropiación del modelo por parte de los productores beneficiarios. De manera complementaria, el proyecto aportó al mejoramiento de la competitividad del sector productivo, al fortalecimiento del capital humano y a la generación de información técnica y climática clave para la toma de decisiones y la gestión del riesgo productivo y climático.
La implementación del proyecto generó un impacto positivo y cuantificable en la productividad del cultivo de papa. Mientras el rendimiento promedio nacional se sitúa en 22,78 t/ha, los productores vinculados al POP alcanzan un rendimiento esperado de 28,3 t/ha, y los sistemas productivos intervenidos por el ITPA lograron un promedio de 30,16 t/ha. Este resultado representa un incremento del 32,4 % frente al promedio nacional y del 6,6 % respecto al rendimiento esperado del POP, evidenciando la efectividad de las estrategias de extensión rural, el acompañamiento técnico especializado y la adopción de prácticas de manejo productivo promovidas por el proyecto.

La contratación del equipo técnico alcanzó un cumplimiento del 100 %, con la vinculación efectiva de 27 profesionales, garantizando la cobertura territorial, el acompañamiento permanente a los productores y la adecuada implementación de las actividades previstas. Este equipo fue clave para la ejecución de las acciones de extensión rural, la coordinación de las ECAS, el montaje de parcelas demostrativas y la implementación de herramientas de monitoreo y transferencia del conocimiento.

A lo largo del año 2025 se desarrollaron diversas acciones orientadas a fortalecer la extensión rural, la capacitación técnica de los productores y la generación de información estratégica para el sector agropecuario. Estas actividades han contribuido de manera significativa al propósito de mejorar la productividad, sostenibilidad y bienestar de las comunidades rurales, consolidando la labor de los equipos técnicos (Imagen 1) y la articulación con los actores del territorio.

IMAGEN 1. Capacitación anual del proyecto ITPA y directrices del FNFP



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

El proyecto logró atender a 1.800 productores mediante procesos de extensión rural, alcanzando el 100 % de la meta establecida para la vigencia. Estas acciones permitieron brindar acompañamiento técnico personalizado, fortalecer las prácticas productivas y promover la adopción de tecnologías apropiadas a las condiciones locales.

En cuanto a las visitas de extensión rural, se realizaron 14.015 visitas, lo que representa un 97,3 % de cumplimiento frente a la meta anual de 14.400. Estas visitas constituyen el principal mecanismo de transferencia de conocimiento, diagnóstico productivo y seguimiento a la implementación de recomendaciones técnicas (Imagen 2).

IMAGEN 2. Visitas a productores



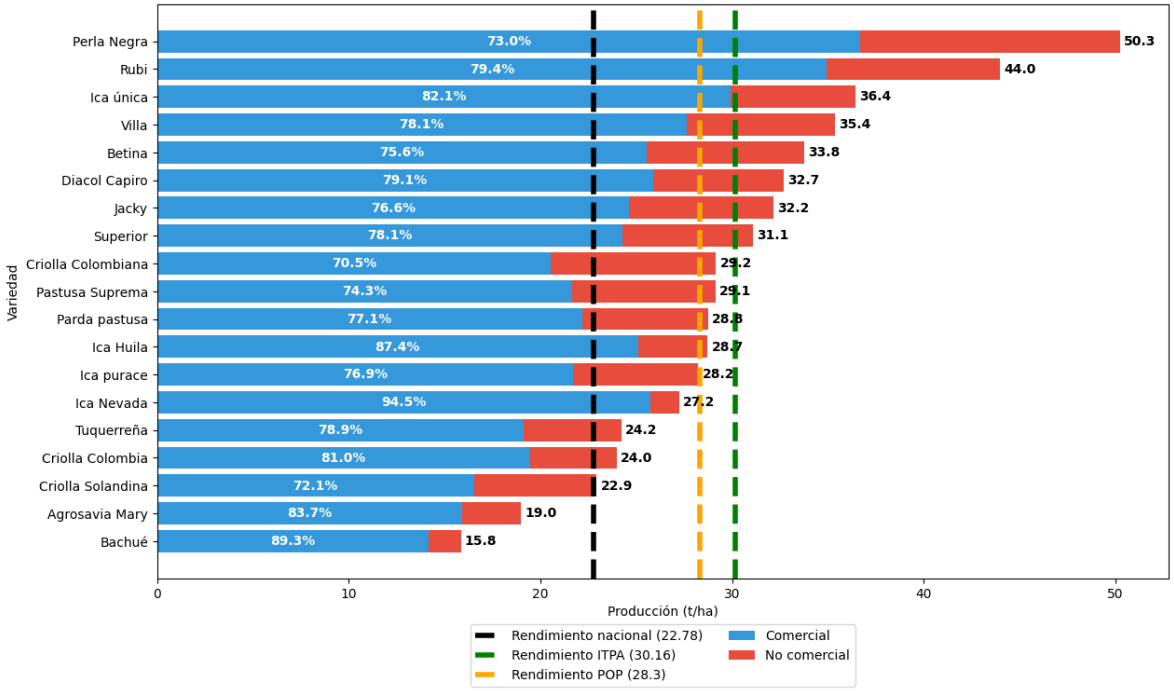
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

Los resultados del proyecto evidencian un impacto positivo en la productividad del cultivo, especialmente en las variedades Villa (35,4 t/ha), Diacol Capiro (32,7 t/ha) y Jacky (32,2 t/ha), las cuales superan el rendimiento nacional (22,78 t/ha) y el promedio POP (28,3 t/ha), alcanzando valores cercanos o superiores al referente del ITPA (30,16 t/ha) (Gráfico 1). Este desempeño refleja una mejora sustancial en los sistemas productivos intervenidos,

asociada a la implementación de prácticas de manejo técnico y a un acompañamiento efectivo a los productores.

Por su parte, Bachué presenta un rendimiento menor (15,8 t/ha); sin embargo, se distingue por su alta proporción de producción comercial (89,3 %), lo que indica buena calidad del producto y menor pérdida por descarte. En términos comparativos, Villa se posiciona como la variedad de mayor impacto productivo, mientras que Diacol Capiro y Jacky muestran un equilibrio entre rendimiento y calidad comercial. Estos resultados resaltan la importancia de una adecuada selección varietal para maximizar tanto la productividad como el beneficio económico de los productores.

GRÁFICO 1. Rendimiento por hectárea y proporción comercial de las variedades evaluadas en el proyecto frente a referentes nacionales y técnicos

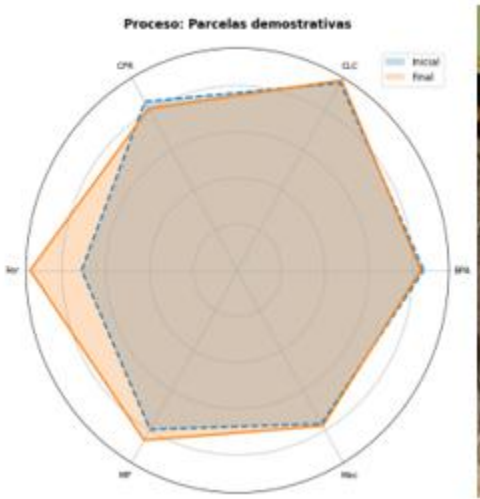


Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

La conformación de 72 ECAS se ejecutó en su totalidad, alcanzando el 100 % de la meta anual, lo que permitió estructurar espacios participativos de aprendizaje colectivo. En este marco, se logró el montaje de 35 parcelas demostrativas, con un cumplimiento del 97,2 %, y 36 parcelas de propagación, alcanzando el 100 % de la meta.

El desarrollo de 572 talleres ECAS, equivalente al 99,3 % de cumplimiento, permitió fortalecer conocimientos prácticos en manejo agronómico, sanidad vegetal, uso eficiente de insumos y adaptación al cambio climático (Gráfico 2). A través de estos espacios, se formaron 966 productores, alcanzando un 89,4 % de la meta anual, resultado que, si bien fue inferior a lo programado, refleja un avance significativo en la capacitación especializada (imagen 3).

GRÁFICO 2. Desarrollo de temáticas en escuelas de campo de agricultores (ECAS) mediante parcelas demostrativas







Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

Durante la vigencia se realizaron 214 días de campo, con un 99,1 % de cumplimiento, constituyéndose en un espacio clave para la validación y socialización de tecnologías. A través de los días de campo en parcelas demostrativas se impactaron 1.594 productores (98,4 %), mientras que en parcelas de propagación se alcanzó un impacto de 1.484 productores, correspondiente al 91,6 % de la meta. Estos resultados evidencian una amplia cobertura y un alto nivel de interés de los productores en los procesos de aprendizaje práctico y demostrativo.

IMAGEN 3. Días de campo departamento de Boyacá



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

El proyecto avanzó de manera importante en la capacitación en mecanización agrícola, con 255 productores capacitados, equivalente al 94,4 % de la meta anual. Adicionalmente, se realizaron 10 prácticas de campo, superando ampliamente la meta establecida (333,3 %), lo que fortaleció el aprendizaje práctico y la apropiación tecnológica.

IMAGEN 4. Capacitaciones mecanización agrícola



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Se logró el montaje de 3 vitrinas tecnológicas agrícolas, cumpliendo el 100 % de la meta, las cuales se constituyeron en espacios estratégicos para la demostración de innovaciones, tecnologías y buenas prácticas agrícolas.

Se realizaron 8 eventos de socialización del modelo productivo, alcanzando un 88,9 % de cumplimiento. A pesar de ello, el impacto en los productores fue superior a lo esperado, con 321 productores participantes, lo que representa un 118,9 % de la meta anual. Este resultado evidencia una alta convocatoria y un fuerte interés por parte de las comunidades en conocer y adoptar el modelo productivo promovido por el proyecto.

IMAGEN 5. Día de campo vitrinas tecnológicas departamento de nariño

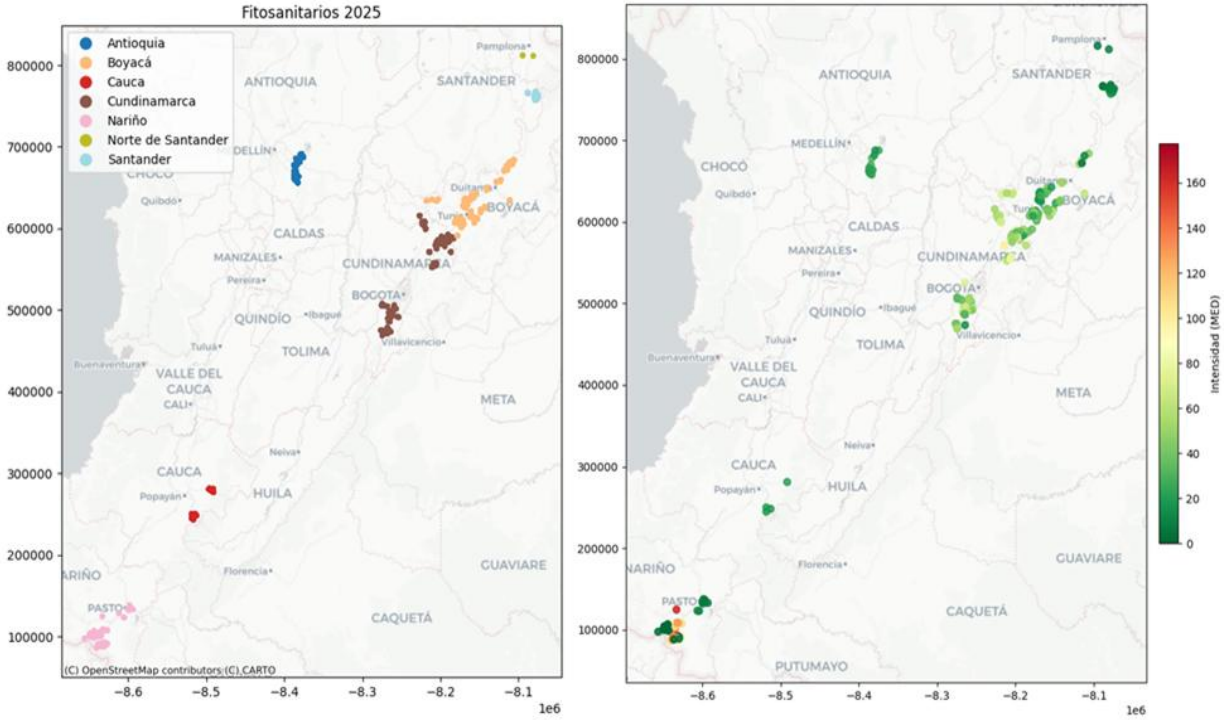


Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En el componente de monitoreo y gestión de la información, se alcanzó el 100 % de cumplimiento en la selección de 500 fincas sensores, la elaboración de informes de monitoreo y la generación de reportes de clasificación de áreas. Asimismo, se desarrollaron los términos de referencia y el proceso de herramientas digitales para la transferencia del conocimiento, así como el esquema de visualización climática para el sector papa.

Con base en los seguimientos realizados en los lotes pertenecientes al proyecto de ITPA en el año 2025, se tomaron 1.782 fincas situadas en los siete departamentos de influencia del proyecto para realizar el seguimiento de las variables fitosanitarias (Figura 1). Con base en la información recopilada, se identificaron un total de 30.441 registros fitosanitarios positivos de los cuales, el 50,67% corresponde a plagas, el 39,61% para enfermedades y el 9,72% para malezas.

GRÁFICO 3. Distribución geográfica de las fincas monitoreadas del proyecto



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Generalidades

En el grupo de enfermedades, se observa una marcada dominancia de *Phytophthora infestans*, que concentra el 72,19 % de los registros (8.705 casos), lo que evidencia su alta

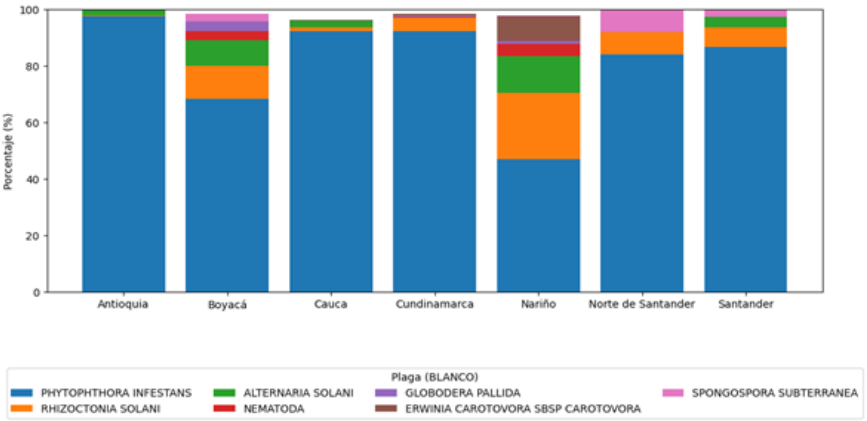
incidencia frente a otras alteraciones. En menor proporción se presentan *Rhizoctonia solani* (11,27 %) y *Alternaria solani* (7,35 %), mientras que nematodos y *Globodera pallida* muestran participaciones marginales, cada una inferior al 3 %. Para el tipo malezas, la especie *Pennisetum clandestinum* es claramente predominante, representando el 49,58 % de los registros (1.467 casos). El resto de las malezas presenta frecuencias considerablemente menores, destacándose *Rumex crispus* (8,99 %) y *Raphanus raphanistrum* (5,31 %), lo que indica una distribución más dispersa de los blancos dentro de este tipo.

En cuanto a plagas, la mayor recurrencia corresponde a *Tecia solanivora*, que concentra el 36,11 % de los registros (5.569 casos). Le siguen *Liriomyza quadrata* (21,55 %), *Epitrix spp.* (18,30 %) y *Premnotrypes vorax* (15,05 %), evidenciando que este tipo presenta una mayor diversidad de blancos relevantes, sin una única especie claramente dominante.

Departamentos

En el componente de enfermedades, se evidencia una clara dominancia de *phytophthora infestans* en la mayoría de los departamentos analizados. Boyacá concentra el mayor número de registros (4.022 casos), seguido por Cundinamarca (2.031), Nariño (1.101) y Antioquia (1.069), lo que confirma su amplia distribución y alta incidencia a nivel nacional. En menor proporción, *rhizoctonia solani* se presenta de forma relevante en Boyacá (683 casos) y Nariño (554), mientras que otros agentes como *alternaria solani* y *erwinia carotovora* subsp. *Atroseptica* muestran ocurrencias puntuales y localizadas, principalmente en Antioquia y Cauca.

GRÁFICO 4. Distribución porcentual de las principales enfermedades identificadas en cultivos de papa por departamento

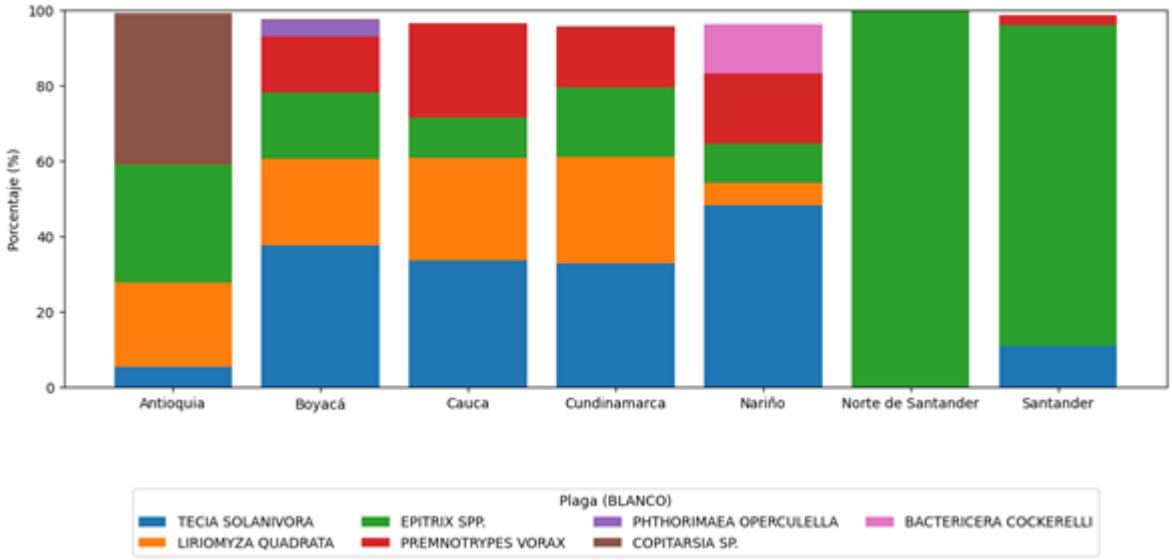


Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Para el tipo malezas, *pennisetum clandestinum* es el blanco predominante en todos los departamentos evaluados, destacando Boyacá (542 registros), Cundinamarca (484) y Nariño (315) como los principales focos. Otras especies presentan una incidencia menor y más localizada, como *rumex crispus* en Boyacá y Nariño, *taraxacum officinale* en Antioquia y *lolium multiflorum* en Santander, lo que sugiere una distribución más heterogénea de las malezas secundarias.

En cuanto a plagas, se observa una mayor concentración de registros en Boyacá, donde *tecia solanivora* (3.303 casos) y *liriomyza quadrata* (1.995) constituyen los principales blancos. Este patrón se repite en Cundinamarca y Nariño, con una alta recurrencia de *tecia solanivora*, acompañada por *liriomyza quadrata* y *premnotrypes vorax*. En departamentos como Antioquia, Cauca y Santander, la incidencia es menor y más diversificada, destacándose *copitarsia sp.*, *epitrix spp.* Y, en menor medida, *tecia solanivora*, lo que refleja diferencias regionales en la presión de plagas asociadas al cultivo.

GRÁFICO 5. Distribución porcentual de las principales plagas identificadas en cultivos de papa por departamento



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Variedades

El análisis comparativo por variedad muestra que las enfermedades continúan siendo el principal factor fitosanitario en el cultivo de papa, con *Phytophthora infestans* como la

enfermedad dominante en las tres variedades con mayor número de reportes (Diacol Capiro, Ica única y Superior). Diacol Capiro presenta la mayor afectación, seguida por Superior e Ica única, lo que evidencia una mayor susceptibilidad relativa de la primera. En Ica única se identifica además la presencia de *Alternaria solani*, aunque con una incidencia considerablemente menor frente a *P. infestans*. En cuanto a plagas, *Tecia solanivora* es la más recurrente en todas las variedades, superando consistentemente a *Liriomyza quadrata*, lo que confirma su papel como la principal plaga de importancia económica. Respecto a las malezas, *Pennisetum clandestinum* registra mayores conteos en comparación con *Rumex crispus* en las tres variedades, con valores más elevados en Diacol Capiro y Superior. En conjunto, los resultados sugieren que Diacol Capiro concentra la mayor presión fitosanitaria total, mientras que Ica única presenta niveles relativamente más bajos, lo que resalta la importancia de ajustar las estrategias de manejo integrado según la variedad cultivada.

Fincas sensores *Tecia solanivora*

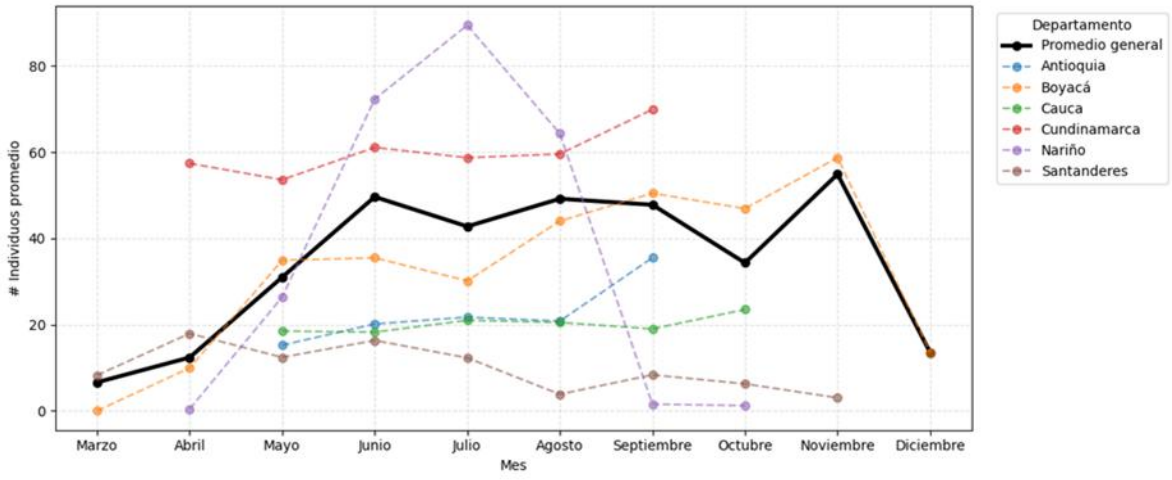
Los resultados evidencian diferencias marcadas en la intensidad promedio de captura entre departamentos (Figura 4). Nariño presenta el valor promedio más alto (60,47), así como el máximo registrado más elevado (177,5), lo que indica una mayor presión de Tecia Solanivora, respaldada además por un número considerable de registros (84). Cundinamarca muestra un comportamiento similar, con un promedio alto (55,61) y el mayor número de registros (111), lo que sugiere una ocurrencia frecuente y sostenida en el territorio. En contraste, Boyacá presenta un promedio intermedio (38,20), aunque con valores máximos elevados (135,86), indicando eventos puntuales de alta intensidad. Por su parte, Antioquia, Cauca y Santanderes registran valores promedio más bajos, especialmente Cauca y Santanderes, donde la menor intensidad y el bajo número de registros sugieren una presencia reducida o localizada. En conjunto, estos resultados reflejan una mayor concentración e intensidad del fenómeno en Nariño y Cundinamarca, en comparación con el resto de departamentos evaluados.

Los resultados evidencian una variación estacional marcada en la abundancia promedio de *Tecia solanivora* a lo largo del año. Durante los primeros meses del periodo analizado se registran niveles bajos de individuos, con valores mínimos en marzo (6,60) y abril (11,76), seguidos de un incremento progresivo a partir de mayo (31,08) que alcanza valores elevados entre junio y septiembre, con promedios cercanos o superiores a 45 individuos. El máximo pico de abundancia se presenta en noviembre (51,86), lo que sugiere un periodo de mayor presión de la plaga en esta etapa del año. Posteriormente, en diciembre se observa una disminución significativa (14,46), indicando una reducción temporal de la población. Este comportamiento estacional resalta la importancia de fortalecer las acciones

de monitoreo y control preventivo de *T. solanivora* a partir de finales del primer semestre, priorizando los meses de mayor riesgo fitosanitario.

El análisis temporal del promedio de individuos registrados por departamento evidencia una marcada variabilidad espacial y estacional. En los primeros meses del año (marzo–abril) los valores fueron bajos en la mayoría de los departamentos, destacándose Cundinamarca en abril con un promedio de 57,4 individuos, mientras que Boyacá y Nariño presentaron registros cercanos a cero en marzo. A partir de mayo se observa un incremento generalizado, con valores elevados y sostenidos en Boyacá, Cundinamarca y Nariño. Los máximos promedios se registraron entre junio y agosto, sobresaliendo Nariño en julio (89,5 individuos) y junio (72,3 individuos), así como Cundinamarca en septiembre (69,9 individuos) y agosto (59,6 individuos). Boyacá mostró un comportamiento consistentemente alto durante el segundo semestre, con picos en noviembre (58,7 individuos) y septiembre (50,5 individuos). En contraste, Antioquia, Cauca y Santanderes presentaron promedios más bajos y estables a lo largo del periodo analizado, con registros generalmente inferiores a 25 individuos. En conjunto, los resultados indican una mayor presión poblacional durante los meses de mitad de año, especialmente en los departamentos de Nariño, Cundinamarca y Boyacá, lo que sugiere una estacionalidad marcada del reporte de individuos de *Tecia solanivora*.

GRÁFICO 6. Variación mensual del número promedio de individuos de *tecia solanivora* registrados mediante trampas de feromonas por departamento



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

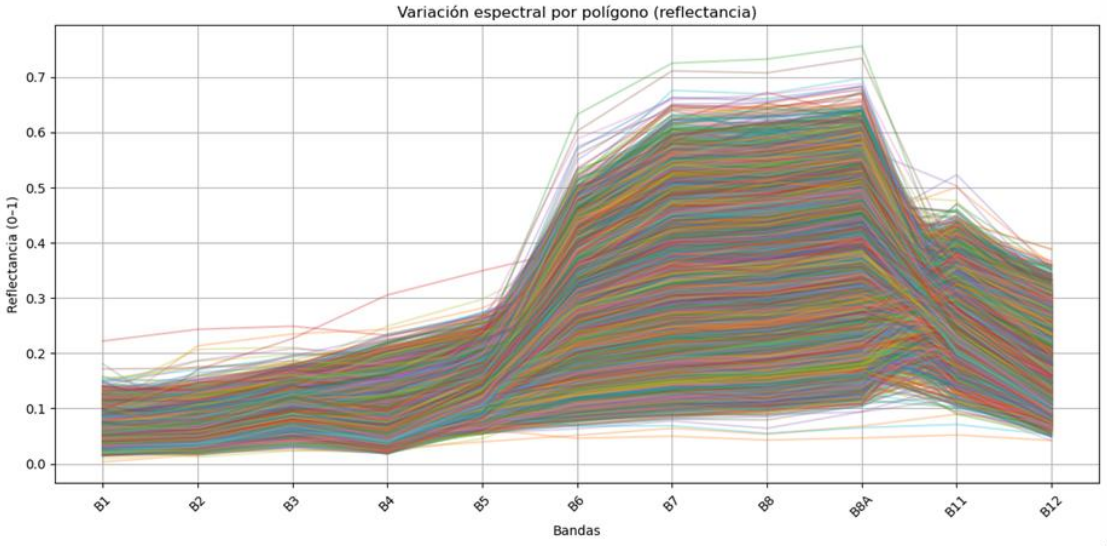
Objetivo 6. Recopilar y procesar datos de variables de interés socioeconómico, área sembrada, producción, costos de producción de los productores mediante el uso de

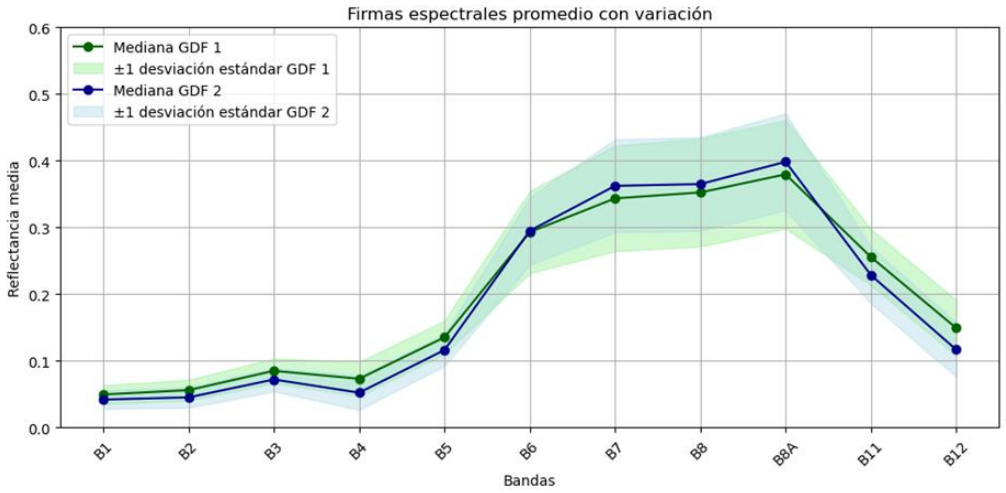
herramientas IoT para alimentar el sistema de información integral de la cadena y mejorar así la toma de decisiones por parte de los actores involucrados en la misma.

En el componente de gestión del conocimiento, se recolectó y envió información sobre variables socioeconómicas, y se elaboró un reporte técnico sobre la clasificación de áreas, ambos con un cumplimiento del 100 % trimestral. Además, se produjeron 3 publicaciones científicas, lo que representa un avance significativo en la sistematización del conocimiento técnico generado.

Durante la vigencia 2025 se desarrolló un proceso integral para la identificación y evaluación de áreas cultivadas con papa en Colombia, utilizando imágenes satelitales Sentinel-2 y técnicas avanzadas de analítica de datos. La metodología implementada integró información geoespacial institucional, extracción de bandas espectrales e índices de vegetación, y procesos de estandarización y análisis espacial, permitiendo caracterizar de manera precisa las firmas espectrales del cultivo. Este enfoque fortaleció las capacidades de monitoreo agrícola y mejoró la disponibilidad de información técnica para el seguimiento de la dinámica productiva a escala territorial.

GRÁFICO 7. Variación de firmas espectrales obtenidas a partir de imágenes sentinel-2 para los polígonos analizados. La gráfica superior muestra la reflectancia individual por banda, evidenciando la variabilidad entre parcelas. La gráfica inferior presenta las firmas espectrales promedio por clase, junto con su desviación estándar, lo que permite identificar diferencias consistentes en bandas clave (nir y swir) utilizadas para la discriminación del cultivo de papa frente a otras coberturas

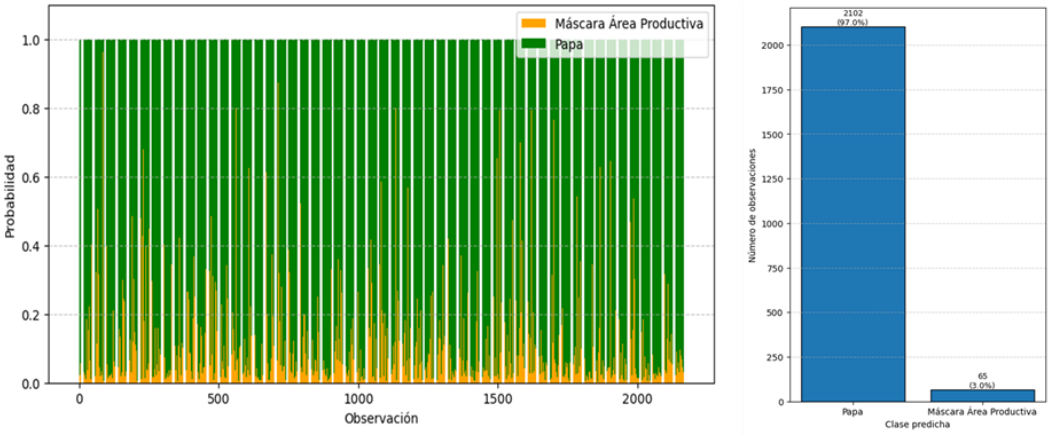




Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Como resultado, se construyó y validó un modelo predictivo basado en aprendizaje automático que alcanzó altos niveles de exactitud en la identificación del cultivo de papa frente a otras coberturas. El modelo demostró un desempeño estable y consistente al ser evaluado en diferentes periodos, evidenciando su capacidad de generalización temporal. Estos avances constituyen una base técnica sólida para la implementación de sistemas automatizados de seguimiento de cultivos, aportando herramientas estratégicas para la planificación agrícola, la toma de decisiones y el fortalecimiento de la gestión sectorial a nivel nacional.

GRÁFICO 8. Probabilidades de clasificación del modelo para las clases *papa* y *máscara de área productiva* (izquierda) y distribución de observaciones por clase (derecha), evidenciando la predominancia de la clase *papa*



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Durante el año 2025 se desarrolló e implementó un conjunto de herramientas digitales orientadas a la transferencia tecnológica y a la gestión del riesgo climático y fitosanitario en el cultivo de la papa en Colombia. El proyecto integró la caracterización del estatus fitosanitario, el análisis de patrones espaciales, temporales y espacio-temporales de las principales enfermedades del cultivo, y la evaluación de su relación con la variabilidad climática. A partir de la depuración y estandarización de bases de datos, el uso de información climática histórica y reciente, y la aplicación de modelos estadísticos y de aprendizaje automático, se identificaron zonas y periodos de mayor riesgo, así como variables climáticas y de manejo determinantes en la ocurrencia de enfermedades como el tizón tardío. Los resultados evidenciaron una alta influencia de eventos asociados a la variabilidad climática, como El Niño y La Niña, en la dinámica productiva y sanitaria del cultivo.

Como resultado del proceso, se desarrollaron índices de riesgo climático y fitosanitario y se fortaleció la plataforma digital SOLANA (IMAGEN 5), consolidándose como un sistema de información robusto para la toma de decisiones en el sector agropecuario. La plataforma fue modernizada a nivel arquitectónico y funcional, integrando análisis climáticos, agronómicos y geoespaciales, y permitiendo la visualización de riesgos, tendencias y recomendaciones técnicas a escala nacional y local. Estos avances constituyen una base técnica sólida para mejorar la planificación productiva, fortalecer la resiliencia del cultivo frente al cambio y la variabilidad climática, y apoyar la formulación de estrategias de manejo y políticas públicas orientadas a la sostenibilidad del sistema productivo de la papa en Colombia.

IMAGEN 6. Ajustes en versión solana 2.0





Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Finalmente, el proyecto cumplió al **100 % la meta de publicaciones científicas**, con la generación de **3 publicaciones**, contribuyendo a la difusión de resultados, la validación técnica del modelo y el posicionamiento del proyecto a nivel académico y sectorial.

La ejecución del proyecto durante la vigencia 2025 se caracterizó por un **alto nivel de cumplimiento**, una amplia cobertura territorial y un impacto significativo en productores, técnicos y actores del sector. Los resultados obtenidos evidencian la efectividad del modelo de extensión rural y ECAS, así como la pertinencia de integrar herramientas digitales, monitoreo climático y generación de conocimiento científico. En conjunto, el proyecto sienta bases sólidas para la sostenibilidad productiva, la innovación tecnológica y la adaptación a los desafíos climáticos y socioeconómicos del sector.

PRINCIPALES RESULTADOS

- Se garantizó la ejecución integral del proyecto mediante la contratación del 100 % del equipo técnico especializado (27 profesionales), asegurando cobertura territorial, acompañamiento continuo a los productores y una implementación eficiente del modelo de extensión rural y transferencia tecnológica.
- Se atendieron 1.800 productores a través de procesos de extensión rural y se realizaron 14.015 visitas técnicas (97,3 % de cumplimiento), fortaleciendo el manejo productivo del cultivo y evidenciando mejoras significativas en los rendimientos, con variedades como Villa, Diacol Capiro y Jacky superando los promedios nacionales y técnicos de referencia.
- Se consolidó el modelo de Escuelas de Campo (ECAS) con la conformación del 100 % de las ECAS programadas, el montaje de parcelas demostrativas y de

propagación, y el desarrollo de 572 talleres, permitiendo la transferencia práctica de conocimientos y la formación especializada de más de 900 productores.

- Se fortaleció la adopción tecnológica mediante 214 días de campo, la capacitación de 255 productores en mecanización agrícola y la ejecución de prácticas de campo por encima de la meta establecida, promoviendo una mayor eficiencia en las labores de preparación del suelo, manejo del cultivo y cosecha.
- Se implementó un sistema robusto de monitoreo fitosanitario y climático con 500 fincas sensores y más de 30.000 registros, identificando patrones espaciales y temporales de plagas, enfermedades y malezas, y generando información estratégica para la gestión del riesgo productivo y fitosanitario del cultivo de papa.
- Se avanzó de manera sustancial en la gestión del conocimiento y la transformación digital del sector, mediante el desarrollo de herramientas geoespaciales, modelos predictivos basados en imágenes satelitales y aprendizaje automático, el fortalecimiento de la plataforma SOLANA y la generación de tres publicaciones científicas que respaldan técnica y académicamente los resultados del proyecto.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Implementación y transferencia de tecnología en el sector productivo papa “ITPA”			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 3.084.649.750	$ 231.057.291	$0	$3.315.707.041

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**1.903.821.000**	**1.857.545.710**	**97,57%**
Nómina	1.903.821.000	1.857.545.710	97,57%
GASTOS GENERALES	**796.186.750**	**692.015.133**	**86,92%**
Dotación	4.700.940	4.636.830	98,64%
Servicios públicos	19.440.000	18.389.467	94,60%
Viáticos y gastos de viaje	411.190.700	383.408.050	93,24%
Honorarios	24.000.000	22.000.000	91,67%
Muebles y equipo de oficina	56.864.000	49.520.347	87,09%
Divulgación	146.557.384	126.166.676	86,09%
Mantenimiento	27.102.601	23.269.308	85,86%

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
Correo	6.242.196	5.036.508	80,68%
Materiales y suministros	47.340.000	37.372.579	78,95%
Seguros, impuestos y gastos legales	1.064.660	609.468	57,25%
Transportes, fletes y acarreos	41.634.269	21.605.900	51,89%
Impresos y publicaciones	10.050.000	-	0,00%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	**384.642.000**	**359.402.550**	**93,44%**
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA	**384.642.000**	**359.402.550**	**93,44%**
Estudio para el análisis de la vulnerabilidad por riesgo climático en el cultivo de papa en Colombia.	50.000.000	50.000.000	100,00%
Análisis de suelo	239.070.000	238.150.500	99,62%
Insumos agrícolas	84.000.000	64.252.050	76,49%
Trampas tecia solanivora (feromonas e implementos)	11.572.000	7.000.000	60,49%
TOTAL PRESUPUESTO	**3.084.649.750**	**2.908.963.393**	**94,30%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 94,30% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Seguros, impuestos y gastos legales, con una ejecución del 57,25%, como resultado de la adquisición de las pólizas de seguros para los activos fijos del FNFP mediante una negociación empresarial conjunta entre el FNFP y el administrador, lo cual permitió acceder a economías de escala, optimizar las condiciones de contratación y obtener tarifas más competitivas frente a las inicialmente proyectadas, generando eficiencias en el uso de los recursos públicos asignados.
- Transportes, fletes y acarreos, con una ejecución del 51,89%, debido a la articulación con las alcaldías municipales, las cuales facilitaron los buses para el traslado de los agricultores al Centro Agroindustrial en el marco de las giras técnicas, reduciendo la necesidad de ejecutar la totalidad de los recursos presupuestados.
- Impresos y publicaciones, sin ejecución, dado que los artículos divulgados durante la vigencia no generaron costos para el FNFP, al ser gestionados a través de medios o mecanismos que no implicaron erogaciones presupuestales.

- Trampas Tecia solanivora (feromonas e implementos), con una ejecución del 60,49%, debido a que la adquisición se realizó conforme a las necesidades reales identificadas durante la vigencia, lo cual hizo innecesaria la ejecución del 100% del presupuesto inicialmente asignado para este rubro.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
006 DE 2025	$223.879.800	AGRILAB LABORATORIOS S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Realizar 1.844 análisis de laboratorio de suelos en fase intercambiable, compuesto por 5 muestras de suelo para el proyecto “Mejoramiento genético" 1.839 muestras de suelo para el proyecto “ITPA”.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó la entrega de 1.844 resultados de análisis de suelos en PDF.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
033 DE 2019	$26.234.901	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PAPA Y CULTIVOS DE CLIMA FRÍO
OBJETO DEL CONTRATO		
El comodante entrega en comodato a él comodatario un (1) sistema automático de fertirriego por goteo para 1.90 hectáreas, para la vigencia 2025 se genera un otrosí		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
034 DE 2019	$23.320.567	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS OBRAPIA TOCA
OBJETO DEL CONTRATO		
El comodante entrega en comodato a él comodatario un (1) sistema manual de fertirriego por goteo para 1.75 hectáreas, para la vigencia 2025 se genera un otrosí		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
052 DE 2021	$6.500.000	COOPERATIVA INTEGRAL DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS Y FRUTAS - COOINPROSAM
OBJETO DEL CONTRATO		
Entrega en comodato al comodatario, un (1) sistema de riego por goteo cultivo papa hasta para 1.25 ha, para la vigencia 2025 se genera un otrosí		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
054 DE 2021	$32.107.932	ASOAGROTOCA S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Entrega en comodato a él comodatario, un (1) sistema de riego por goteo cultivo papa hasta para 1.5 ha, para la vigencia 2025 se genera un otrosí		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
033 DE 2025	$50.000.000	UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
OBJETO DEL CONTRATO		
Realizar e implementar el análisis de la vulnerabilidad del cultivo de papa en Colombia ante el riesgo climático, integrando herramientas digitales que permitan evaluar su impacto en la productividad del sector. Esto incluye la medición del potencial uso y adopción de la plataforma desarrollada por Fedepapa/FNFP en zonas productoras, garantizando la robustez y reproducibilidad estadística en los resultados.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Informe final de los objetivos propuestos para el desarrollo del proyecto en la vigencia 2025, consignado en el informe final de la UNAL.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
054 DE 2025	$22.000.000	MELISSA STEFANIA ESTACIO ARTEAGA
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales independientes en actividades de extensión rural con productores de papa en el departamento de Nariño, específicamente en los municipios de Túquerres, Ospina, Sapuyes, Guaitarilla, Samaniego, Guachucal y municipios colindantes. Así mismo, desarrollar escuelas de campo para agricultores (ECAS), garantizar el montaje y seguimiento de parcelas demostrativas orientadas a la adopción de buenas prácticas agrícolas, y ejecutar acciones de divulgación con diferentes enfoques, de acuerdo con los lineamientos establecidos por el FNFP.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se han completado las actividades requeridas en el proyecto de ITPA en sus diferentes fases de desarrollo.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
062 DE 2025	$39.460.400	MOTO MART S.A.S.
OBJETO DEL CONTRATO		

Prestar los servicios profesionales de capacitación para la implementación de tecnologías de mecanización agrícola, mediante formación teórico-práctica dirigida a un mínimo de doscientos setenta (270) y hasta trescientos (300) productores u operarios vinculados al subsector papero, con el objetivo de mejorar la eficiencia en la preparación del suelo, desarrollo del cultivo y cosecha. La capacitación se desarrollará en diez (10) locaciones distintas, con una intensidad de dieciséis (16) horas por locación, distribuidas en dos (2) jornadas de ocho (8) horas cada una.	
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%	100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE	
Se han completado las actividades requeridas en el proyecto de ITPA para la implementación de mecanización agrícola, en formación teórico-práctica a (300) productores.	

7.2.2. PROYECTO: MEJORAMIENTO GENÉTICO DE PAPA TETRAPLOIDE COMO ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD PARA EL SISTEMA PRODUCTIVO EN COLOMBIA

DESCRIPCIÓN GENERAL

El programa de mejoramiento genético de papa de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Colombia tiene una colección de trabajo con germoplasma diploide y tetraploide en diferentes fases de desarrollo. Esta colección de trabajo es el resultado de un proceso de investigación continuo del programa de mejoramiento genético que inició actividades en el año 1988 y, que hasta la presente ha permitido aportes significativos en nuevas variedades de papa para el país. Con el apoyo del FNFP administrado por Fedepapa y partiendo de un grupo selecto de clones avanzados en el 2020, se inició una nueva etapa para el proceso de investigación en mejoramiento genético de papa en el país. Esta alianza que es vigente hasta el presente, en el año 2023 alcanzó el registro de tres nuevas variedades de papa (Bachué, Jacky y Villa), a partir de materiales avanzados del programa de investigación. Estas variedades se encuentran en el proceso de difusión a los agricultores en diferentes regiones del país, con la participación del equipo de extensionistas del FNFP-Fedepapa, con importantes avances. Para continuar el proceso es necesario realizar multiplicación de semilla, utilizando la semilla genética del programa de investigación y, en paralelo, realizar investigación para realizar el ajuste agronómico de las variedades en diferentes condiciones de cultivo. Desde mediados del año 2024 se inició el proceso de producción de semilla certificada de las variedades, iniciando con la producción de semilla prebásica, este proceso tomará unos pocos años.

Desde 2020 se han construido nuevas familias para generar poblaciones segregantes a partir de las cuales se espera realizar selección de nuevos clones. Estas familias han sido sembradas en la granja San Jorge desde el 2021 y cada año se siembran estas poblaciones segregantes (BS1) y se realiza selección de clones iniciales (varios centenares), los cuales en su siguiente ciclo se deben lleva a campo para evaluación, conformando el bloque de selección 2 (BS2) y así sucesivamente en la manera en que avanzan los procesos de evaluación y selección cada año. En el 2025 se evaluará un BS1 que viene del año 2024 y un BS4 (lleva dos años de selección en campo) en el centro agroindustrial en el municipio de Villapinzón.

Este proyecto contribuye con el fortalecimiento de la actividad científica en el área de mejoramiento genético de papa en el país, con el objetivo de tratar de responder con la

generación de nuevas variedades ante los retos que impone en la actualidad la variabilidad y el cambio climático. El mejoramiento genético es un área del conocimiento estratégica para el sistema productivo de papa en el país, con la cual además de generación de conocimiento y formación de talento humano, se espera generar innovación y respuesta a múltiples retos y problemáticas de la papicultura en Colombia.

COBERTURA

El proyecto considera zonas productoras de los departamentos de Cundinamarca y Boyacá.

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL:

Construir poblaciones, evaluar y seleccionar clones tetraploides de papa que respondan a las necesidades del sistema productivo en Colombia, con el propósito de mitigar los diferentes riesgos que impone el cambio climático.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Evaluar y seleccionar en campo clones promisorios del BS3-24 del programa de mejoramiento genético de papa (PMGP) de la UNAL, como parte del proceso de desarrollo de nuevas variedades.
- Evaluar en el campo experimental de Villapinzón la población de clones iniciales del BS1-2024 generado en San Jorge, y realizar selección de clones promisorios para el PMGP.
- Mantener el germoplasma de papa (diploide y tetraploide) que posee el PMGP-UNAL.
- Construir nuevas familias a partir de parentales seleccionados por los caracteres de interés y generar nuevas poblaciones segregantes para el PMGP- UNAL.
- Estudiar variables fisiológicas asociadas con estrés hídrico en las nuevas variedades y en germoplasma seleccionado.
- Avanzar estudios para el desarrollo de protocolos de evaluación en los patógenos Spongospora subterránea y Globodera spp para aplicar en procesos de selección.
- Evaluar la respuesta a planes de fertilización de las nuevas variedades (Bachué, Jacky y Villa) en diferentes ambientes de evaluación.

- Realizar multiplicación de semilla convencional de las nuevas variedades Bachué, Villa y Jacky.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUCIÓN ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO EJECUTADO
Número de parcelas establecidas con clones promisorios del BS3-24.	2	2	100,0
Número de informes de evaluación de clones BS1-2024	1	1	100,0
Número de informes de multiplicación de germoplasma 2x-4x	1	1	100,0
Número de informes de nuevas familias clonales	1	1	100,0
Número de informes de poblaciones segregantes	1	1	100,0
Número de informes de la respuesta de estrés hídrico	1	1	100,0
Número de informes de bioensayos de estrés biótico	1	1	100,0
Número de informes del de respuesta a la infección de nematodo	1	1	100,0
Número de viajes realizados y clones solicitados al CIP	1	0	0,0
Número de informes de ajustes de fertilización	1	1	100,0
Número de informes de rendimiento y multiplicación	1	1	100,0
Número de informes de multiplicación	1	1	100,0

Durante la vigencia 2025, el proyecto de mejoramiento genético de papa ha logrado importantes avances técnicos y administrativos.

MÓDULO 1: BLOQUES DE SELECCIÓN EN CENTRO AGROINDUSTRIAL DE VILLAPINZÓN.

Modulo 1: Bloques de selección en Centro Agroindustrial de Villapinzón.

Los bloques de selección se establecieron el 27 de junio de 2025 en el Centro Agroindustrial de Villapinzón (Tabla 1). El objetivo de estos bloques fue la identificación de genotipos promisorios con base en su respuesta a *Phytophthora infestans*, así como en criterios de precocidad, vigor vegetativo, rendimiento y características fenotípicas del tubérculo.

Tabla 1. Características de bloques de selección

UBICACIÓN	BLOQUES DE SELECCIÓN	NÚMERO DE CLONES SEMBRADOS	ORIGEN	NÚMERO DE PARCELAS TESTIGO	TESTIGOS	DISEÑO EXPERIMENTAL
Villapinzón	BS2 - 2025	926	BS1 - 2024 VP BS1 - 2024 SJ	82	Betina, Diacol Capiro, Ica Única, Jacky y Villa.	Incrementado bajo DBCA. UE: 2 m (5 sitios de siembra)
	BS4 - 2025	309	BS3 - 2024 VP	20	Betina, Diacol Capiro, Jacky y Villa.	

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

La emergencia de los bloques BS2-25 y BS4-25 ocurrió a los 21 y 28 días después de la siembra (dds), respectivamente. La fertilización total aplicada fue de 1.250 kg para el bloque BS2-25 y de 1.500 kg para el bloque BS4-25. En cuanto al manejo fitosanitario, el número de aplicaciones para el control de gota (*Phytophthora infestans*) se restringió a tres.

El manejo de insectos foliares se realizó con base en muestreos periódicos, mientras que el control de barrenadores del tubérculo se efectuó de forma mensual mediante aplicaciones dirigidas a la raíz (Tabla 2).

TABLA 2. Manejos realizados en bloques de selección (BS2-2025 y BS4-2025)

BLOQUE DE SELECCIÓN	SIEMBRA Y EMERGENCIA	FERTILIZACIÓN EDÁFICA	FERTILIZACIÓN COMPLEMENTARIA	MANEJO DE PHYTOPHTHORA INFESTANS	MANEJO DE OTRAS ENFERMEDADES	MANEJO DE INSECTOS BARRENADORES	MANEJO DE INSECTOS FOLIARES	MANEJO DE MALEZAS
		(DDS)						
BS2 - 25	27/06/2025	**Siembra**	**Edáfica**	24,45,66.	0,31,59,89.	0,31, 59,89,112, 150.	24,31,45,66.	24,127.
		0,75 t ha^{-1}	89					
		12-24-12						
	18/07/2025	**Reabone (59)**						
	21 dds	0,5 t ha^{-1}						
		25/08/2025						
BS4 - 25	27/06/2025	**Siembra**	**Edáfica**	24,45,66.	0,31,59,89.	0,31,59,89,112, 150.	24,31,45,66.	24,127.
		1 t ha^{-1}	89					
		12-24-12						
	25/07/2025	**Reabone (59)**						
	28 dds	0,5 t ha^{-1}						
		25/08/2023						

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En los bloques de selección se emplearon principalmente insecticidas, siguiendo las recomendaciones del Comité de Acción para la Resistencia a Insecticidas (IRAC). El uso de fungicidas fue restringido y se aplicó para el control de *Rhizoctonia solani* y *Alternaria* spp., de acuerdo con el muestreo, así como de forma limitada para el manejo de gota (Tabla 3).

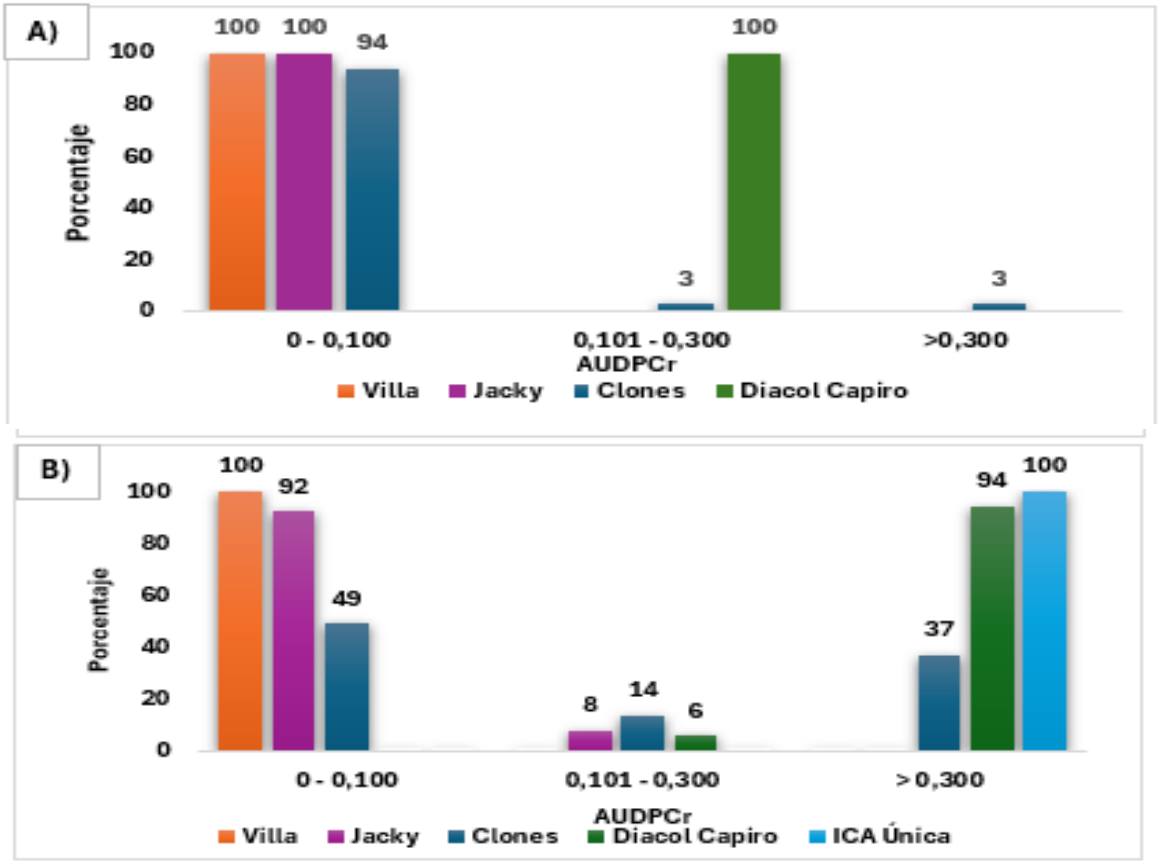
TABLA 3. Ingredientes activos utilizados durante el ciclo de cultivo de los bloques de selección

TIPO DE PRODUCTO	INGREDIENTE ACTIVO	TIPO DE PRODUCTO	INGREDIENTE ACTIVO
Insecticidas	Tiametoxam	**Fungicidas**	Thifluzamide
	Lambda-cihalotrina		Fluopyram
	Profenofos		Clorotalonil
	Cipermetrina		Dimethomorph
	Methomyl		Azoxystrobin
	Clorantraniliprol		Difenoconazol
	Imidacloprid	**Herbicidas**	Clethodim
	Cyantraniliprole		Metribuzina
	Acefato		Paraquat
	Triflumuron	**Otros**	Coadyuvante
			Extracto de ruda
			AA, N, P2O5, K2O, MgO, S,B,Co,Mn,Mo,Zn,ANA.

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En cuanto a la respuesta a gota, se evidenció el efecto de los ciclos de selección. El bloque BS4 (tercer ciclo de selección en campo) presentó un 94 % de clones altamente resistentes, comparables a los testigos comerciales Jacky y Villa, mientras que en el bloque BS2 (primer ciclo de selección en campo) el 49 % de los clones mostró esta respuesta (Figura 1).

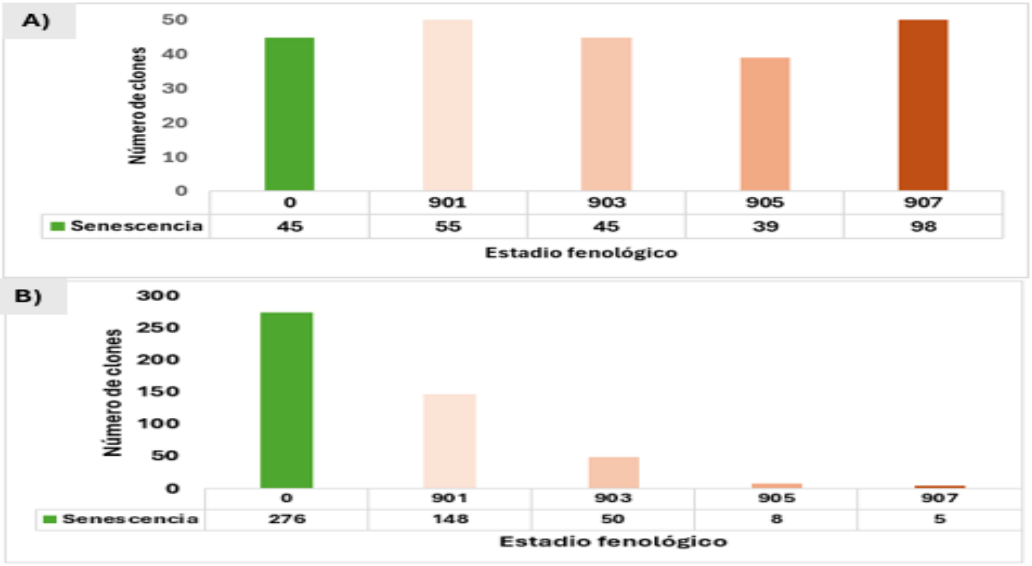
. **FIGURA 1. Respuesta de los clones y de los testigos comerciales a la gota en los bloques de selección. BS4-25 (A), BS2-25 (B)**



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

La senescencia se evaluó a los 139 días después de la siembra (dds). En particular, en el bloque BS4-25 se identificó una proporción importante de genotipos que ya habían alcanzado estadios avanzados, los cuales se proyectan como clones de mayor precocidad (Figura 2).

FIGURA 2. Senescencia de los diferentes genotipos en BS4-25 (A), BS2-25 (B). Planta verde:0. Comienzo de amarillamiento de hojas: 901. Mayoría de hojas de color amarillo:903. 50 % de las hojas de color marrón: 905. Hojas y tallos muertos: 907.



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Se cuantifico el vigor de las plantas a partir de una escala visual, donde 1 son plantas pequeñas con tallos delgados y 5 son plantas de porte grande y tallos gruesos. Se encontró que 34 % de los clones del BS4 se encuentran en grado 4 y 5 lo cual es deseable, mientras que el 12 % de los clones del BS2 cumple esta condición (Tabla 4).

TABLA 4. Distribución de clones en bloques de selección según escala de vigor.

BS2			BS4		
Número de clones	Escala de vigor	%	Número de clones	Escala de vigor	%
160	1	30	31	1	11
153	2	29	66	2	22
156	3	29	98	3	33
59	4	11	71	4	24
7	5	1,3	28	5	10



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Modulo 2: Mantenimiento de germoplasma y construcción de familias en Granja San Jorge.

Se realizó el inventario de todo el germoplasma presente en la granja San Jorge verificando la existencia de los códigos en cada uno de los grupos, se organizaron de menor a mayor y en orden alfabético para facilitar las siembras y la ubicación del material. Este año se incorporó una nueva población conformada inicialmente por 790 clones de cruzamientos entre parentales del Grupo *stenotomum* x Grupo Phureja (Grupo 48). Esta población está en proceso de selección, por lo tanto, en el corto plazo se mantendrá un número menor. En la **Tabla 4** se presenta el resumen del número total genotipos existentes en los diferentes grupos que conforman el germoplasma presente en la granja San Jorge

Tabla 4. Número total de genotipos en cada grupo del germoplasma presente en la Granja San Jorge

CÓDIGO NUMERACIÓN	N. GENOTIPOS
Grupo N.1 "Colección Silvestres Un"	67
Grupo N.2 "Colección *S. phureja*"	111
Grupo N. 4 "Variedades tetraploides"	18
Grupo N.9 "CIP cultivadas y variedades"	183
Grupo N.12 "Clones CIP gota-virus"	20
Grupo N.13 "PR 02 - 03 progenitores y ER"	12
Grupo N.14 "Avanzados diferentes años"	15
Grupo N.20 "Proyecto BMZ-2007"	214
Grupo N.26 "Proyecto Calidad Industria diploides-cruzas"	42
Grupo N.30 "Bloque de selección 1 tetraploides (BS-1) SJ-10"	66
Grupo N. 32. Clones de *Solanum stenotomum*.	9
Grupo N. 33 "Clones Avanzados CIP importados 2012 vistos en Huancayo"	29

CÓDIGO NUMERACIÓN	N. GENOTIPOS
Grupo N. 37 "Segregantes Phureja color"	69
Grupo N. 39 "Segregantes 4Xx2X cruces de 2015" 15-17-10 y otros	30
Grupo N. 40 "Segregantes 4Xx4X de cruces de 2015" del 15-70-XX - 15-107-XX	164
Grupo N. 41 "Parentales"	46
Grupo N. 42 "Selección Villapinzón gota (2015 A 4x)"	51
Grupo N. 43 Tetraploides Proyecto McGill Nariño	74
Grupo N. 44 Selección avanzados VP 2018 sembrados en 2019	59
Grupo N.45 Selección VP Phu Avanzados 2018	22
Grupo N.46 Parentales 2x	17
Grupo N. 47 Selección cruzamientos 4x 2021-2025	899
Grupo N.48 Clones *S.stenotomum* x Phureja	790
TOTAL GENOTIPOS	**3.007**

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Bloque de cruzamientos

Para la construcción de nuevas familias durante el año se estableció un bloque de cruzamientos que incluía 35 parentales tetraploides (4X) y 33 diploides (2X), esto con el objetivo de incrementar el número de familias 4X*2X para el programa de mejoramiento. Además, se realizaron cruzamientos 4X*4X incluyendo 14 de los clones avanzados del programa.

Los parentales fueron seleccionados por la dirección del proyecto teniendo en cuenta características de interés como alta tolerancia a *Phytophthora infestans* y *Spongospora subterranea*, tubérculos alargados, rendimiento, buenos parámetros de fritura, entre otros. En total se realizaron 812 eventos de polinización 4X*2X y se obtuvieron 324 eventos exitosos por la formación de frutos y 2982 eventos de polinización 4X*4X con 490 eventos exitosos por la formación de frutos.

Durante el trimestre se realizó la extracción de semillas de los frutos maduros (consistencia blanda), las semillas se lavaron hasta eliminar cualquier sobrante del fruto y se dejaron secando bajo sombra hasta estar completamente secas. Posteriormente se procedió a realizar el conteo, empacar en tubos eppendorf y marcarlos con el respectivo cruzamiento. Finalmente, el número total de familias construidas para el programa de mejoramiento genético fue de 125 4X*4X y 91 4X*2X (Figura 3).

FIGURA 3. Diagrama resumen de cruzamientos, semillas y familias obtenidas en el año 2025

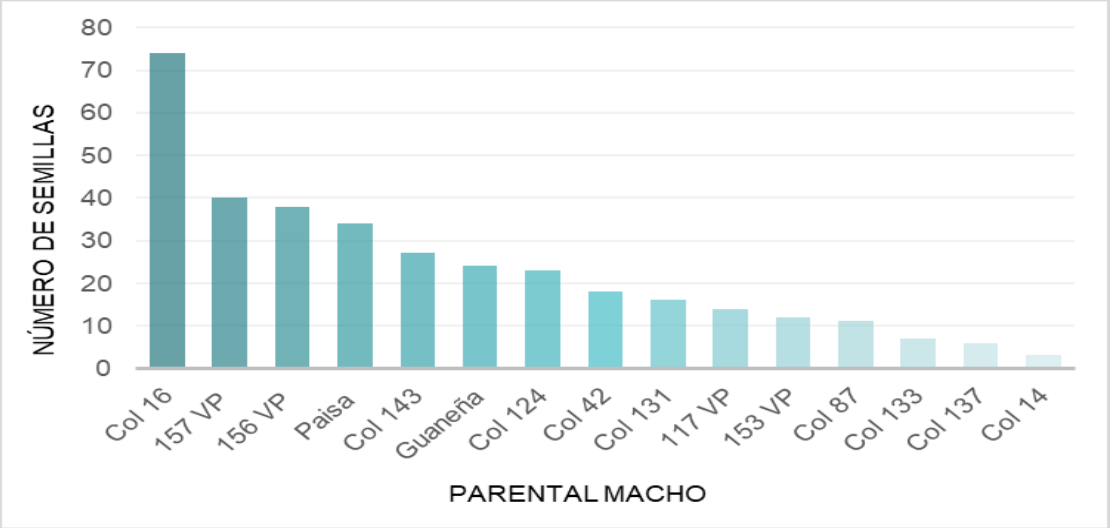


Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En cuanto a generación de familias 4X*4X el parental macho que tuvo una mayor compatibilidad fue Tuquerreña cruzando con 20 hembras diferentes, seguido del parental P-279 con 18 madres diferentes y Parda Pastusa con 16, en este caso, también son los padres más fértiles ya que generaron el mayor número de semillas.

Para las familias 4X*2X el parental macho con mayor cantidad de frutos formados fue el Col 143 en eventos de cruzamientos con 12 hembras diferentes, sin embargo, la cantidad de semilla por familia fue máximo de 3, lo que evidencia la poca compatibilidad genética. Los parentales machos que produjeron un mayor número de semilla por familia fueron Col 16, 157VP y 156VP como se muestra en la Figura 4.

FIGURA 4. Número de semillas totales generadas por parental macho en los cruzamientos 4X*2X



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Semilleros TPS - San Jorge y Villapinzón

Se establecieron dos semilleros con plantas provenientes de semillas TPS (true potato seed). En San Jorge 19 familias con un 95,5% de plantas establecidas y en Villapinzón 19 familias con un 73 % de establecimiento (Tablas 5 y 6).

TABLA 5. Genealogía y establecimiento de cada familia 4X*4X en la Granja San Jorge

SEMILLERO TPS - SAN JORGE					
FAMILIA	MADRE	PADRE	#SEMILLAS TRASPLANTADAS	ESTABLECIMIENTO	%
51	490	CIP-24	211	196	92,9
54	793	CIP-24	212	212	100,0
56	Betina	CIP-24	200	189	94,5
58	968	CIP-24	145	118	81,4
81	Clon 27	CIP-24	163	161	98,8
92	291	90FM	183	183	100,0
93	Jacky	CIP 24	109	101	92,7
94	35	CIP 24	281	273	97,2
95	46	CIP 24	254	236	92,9

SEMILLERO TPS - SAN JORGE					
FAMILIA	MADRE	PADRE	#SEMILLAS TRASPLANTADAS	ESTABLECIMIENTO	%
96	139	CIP 24	208	186	89,4
99	247	CIP 24	193	191	99,0
100	291	CIP 24	38	34	89,5
102	Monserrate	CIP 24	190	188	98,9
108	Bachué	CIP 24	183	183	100,0
131	Monserrate	793	31	31	100,0
132	Monserrate	03-428A-10	28	28	100,0
133	R. Nariño	Jacky	52	51	98,1
134	CIP 5	P. Pastusa	6	6	100,0
136	CIP 5	Jacky	5	5	100,0
TOTAL			2.692	2.572	95,5

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

TABLA 6. Genealogía y establecimiento de cada familia 4X*4X en el Centro Agroindustrial de Villapinzón.

SEMILLERO TPS - VILLAPINZÓN					
FAMILIA	MADRE	PADRE	#SEMILLAS TRASPLANTADAS	ESTABLECIMIENTO	%
73	Clon 27	Tuquerreña	212	165	77,8
75	CIP 102	Tuquerreña	38	29	76,3
79	Unica	Tuquerreña	274	198	72,3
83	Villa	Tuquerreña	213	136	63,8
115	47	Tuquerreña	194	158	81,4
117	90 FM	Tuquerreña	201	147	73,1
118	Bachué	Tuquerreña	206	169	82,0
119	C-1	Tuquerreña	203	140	69,0
120	CIP 5	Tuquerreña	108	61	56,5
121	Monserrate	Tuquerreña	117	92	78,6
122	P. Pastusa	Tuquerreña	161	100	62,1
123	Suprema	Tuquerreña	192	121	63,0
124	876	Tuquerreña	222	178	80,2
125	46	Tuquerreña	182	158	86,8
126	C-9	Tuquerreña	204	153	75,0
127	Jacky	Tuquerreña	210	154	73,3
128	90 FB	Tuquerreña	76	42	55,3

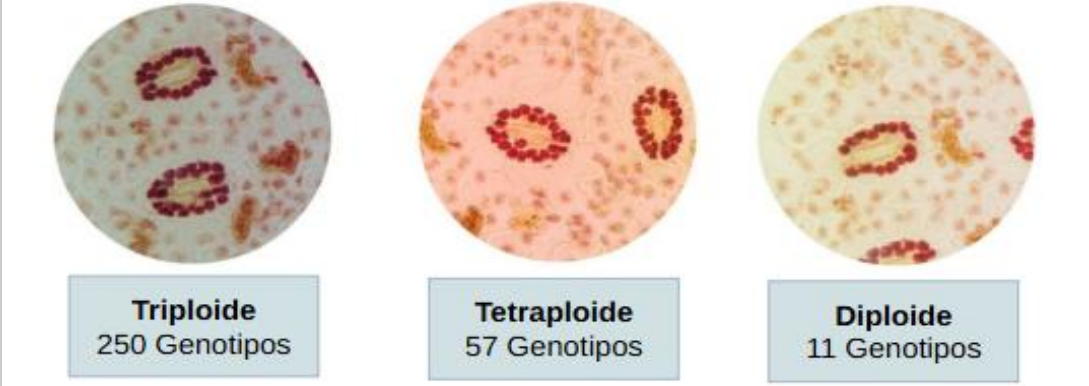
SEMILLERO TPS - VILLAPINZÓN					
FAMILIA	MADRE	PADRE	#SEMILLAS TRASPLANTADAS	ESTABLECIMIENTO	%
129	793	Tuquerreña	207	167	80,7
130	968	Tuquerreña	148	107	72,3
TOTAL			**3368**	**2475**	**72,6**

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En la población BS1-2025 de los cruzamientos 4X*2X sembrados en San Jorge, se realizó la determinación de ploidía en los genotipos que fue posible. Se utilizó la técnica de "Conteo de cloroplastos en las células guarda de los estomas" del Manual de Biología Reproductiva y citológica de la papa (CIP, 2016).

En total se evaluaron 318 genotipos y se encontraron diferentes ploidías entre los materiales como se muestra en la Figura 5.

FIGURA 5. Niveles de ploidía encontrados en los genotipos provenientes de cruzamientos 4X*2X del BS1-2025 SJ



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Modulo 3: Experimentos de estrés hídrico y patógenos en Universidad Nacional de Colombia.

Evaluación de la respuesta al estrés por déficit hídrico en diferentes etapas de cultivo en variedades comerciales de papa tetraploide

Durante los meses de octubre y noviembre se realizó la cosecha de la primera y segunda réplica del ensayo, se cosecharon las plantas de manera individual y se tomaron datos de rendimiento clasificando los tubérculos teniendo en cuenta las categorías cero (>9 cm), primera (6,5 - 9 cm), segunda (4,5 - 6,5 cm) y tercera (< 4,5). Posteriormente se registró la gravedad específica con la fórmula de Bonierbale *et al*., 2010, tomando el peso en aire y peso en agua.

El ensayo se evaluó bajo el diseño de bloques completamente al azar y se midió la variable de rendimiento (PTT) correspondiente al peso total de tubérculos por planta. La variable se evaluó para los tiempos de estrés 45 y 60 dde. Se realizó análisis de varianza ANOVA ($P<0.05$), se validaron los supuestos de normalidad y homogeneidad de varianzas mediante las pruebas de Shapiro-Wilk ($P < 0.05$) y Bartlett ($P < 0.05$) respectivamente.

Luego de tener consolidada la matriz de resultados, se observó que los factores Genotipo (G), tiempo de estrés (T) y experimento (E) presentaron significancia, es decir que sí hay efecto sobre la variable respuesta de rendimiento (PTT). Por otro lado, la interacción TxE también fue estadísticamente significativa, lo que indica que el tiempo de estrés evaluado afectó el rendimiento, pero no de la misma forma en ambos experimentos, por lo cual se procedió a realizar el análisis de los experimentos por separado (Tabla 6). Este efecto diferencial entre los experimentos se podría deber a que en el segundo ensayo se realizó la labor de tutorado para evitar el volcamiento de las plantas debido a su tamaño, logrando así su desarrollo en óptimas condiciones.

TABLA 6. Cuadrados medios del análisis de varianza de la variable PTT

Fuentes de Variación	GL	Cuadrados Medios
		PTT
Experimento (E)	1	47971 **
Genotipo (G)	7	236563 ***
Tiempo de estrés (T)	1	51727 **
E x G	7	3328 ns
E x T	1	58117 ***
G x T	7	5960 ns
E x G x T	7	3538 ns
Error	192	4799
CV (%)		25,67

Valores de significancia: 0(***) 0,001(**) 0,01(*) ns: no significativo

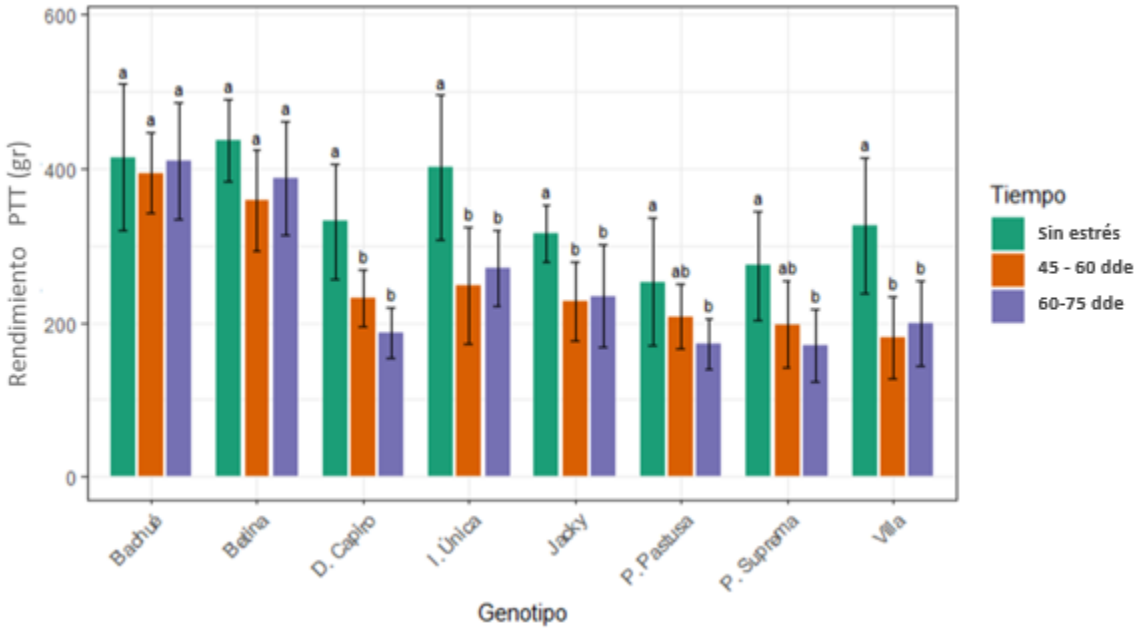
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Experimento 1

Al realizar el análisis de varianza para cada uno de los genotipos considerando los dos tiempos de estrés evaluados y su control, se observó que el comportamiento de la variable rendimiento total (PTT) fue diferencial entre las ocho variedades evaluadas.

De manera general se evidencia que el tratamiento control obtuvo los valores más altos de rendimiento y que para los tiempos de estrés evaluados todas las variedades disminuyen su rendimiento, sin embargo, los genotipos Bachué y Betina no mostraron diferencias significativas entre los tiempos de evaluación, por el contrario, el restante de las variedades presentó reducciones significativas en el rendimiento a los 45 y 60 días de estrés (Figura 6).

FIGURA 6. Comparación de medias de la variable rendimiento (PTT) en ocho variedades evaluadas bajo dos tiempos de estrés y su control del experimento uno.



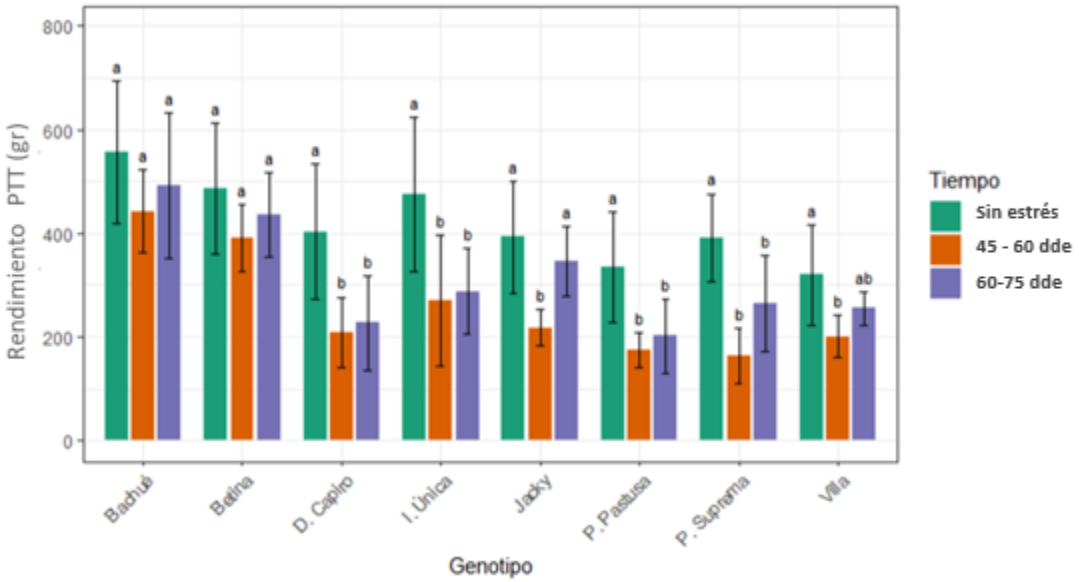
Las barras representan la media ± desviación estándar. Diferentes letras sobre las barras indican diferencias significativas entre tiempos dentro de cada variedad según la prueba de Tukey ($p \leq 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Experimento 2

Al realizar el análisis de varianza para cada uno de los genotipos en el experimento dos, se pudo observar que la respuesta de las variedades también fue diferencial para la variable rendimiento total (PTT) al igual que en el experimento uno. En este experimento se pudo evidenciar de manera más clara que para el tiempo de estrés 45 se presentó una mayor reducción del rendimiento en todos los genotipos (Figura 7).

FIGURA 7. Comparación de medias de la variable rendimiento (PTT) en ocho variedades evaluadas bajo dos tiempos de estrés y su control del experimento dos.



Las barras representan la media ± desviación estándar. Diferentes letras sobre las barras indican diferencias significativas entre tiempos dentro de cada variedad según la prueba de Tukey ($p \leq 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Spongospora subterranea

Se desarrolló un conjunto de ensayos en invernadero para evaluar el efecto del humus, la cal y diferentes fuentes de inóculo sobre el desarrollo de sarna polvosa (*Spongospora subterranea)* en papa, principalmente en las variedades Diacol Capiro y Criolla Colombia, con ampliación posterior a seis genotipos adicionales.

Aplicación de humus y desarrollo de sarna polvosa.

Se evaluó el efecto de distintas proporciones suelo–humus en dos variedades (Diacol Capiro y Criolla Colombia), bajo inoculación artificial del patógeno (1×10^6 quistosoros/g). Se midieron: formación de agallas en raíces, presencia de sarna polvosa en tubérculos, número y peso de tubérculos.

Resultados principales

La adición de humus incrementó la formación de agallas en ambas variedades. Diacol Capiro: de 0,20 a 20,60 y Criolla Colombia: de 0,00 a 20,40. El mayor nivel de infección ocurrió con suelo contaminado de campo. Diacol Capiro: 58,40 agallas y Criolla Colombia: 31,40 agallas (Figura 8).

Se determinó que el humus favorece la infección de raíces (aumento de agallas), pero en el periodo evaluado no induce sarna visible en tubérculo.

FIGURA 8. a) Muestreo a los 90 dds, limpieza de raíces. b) Formación de agallas en raíces. c) Camanduleo ocasionado por *S. subterránea.*



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Ensayo: aplicación de cal y desarrollo de sarna polvosa

Se evaluó el efecto de diferentes dosis de cal agrícola en suelos con humus (25:75), en Diacol Capiro y Criolla Colombia, incluyendo: controles sin cal con patógeno, controles absolutos sin patógeno. El objetivo es determinar si la cal reduce la infección, modifica la severidad de agallas e interactúa con el humus en el desarrollo de la enfermedad. Los resultados aún se encuentran en evaluación.

Ensayos de inoculación y fuentes de inóculo

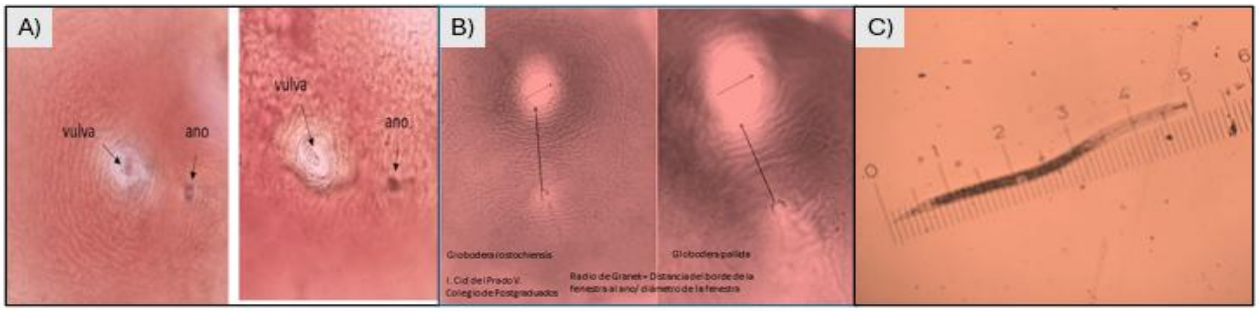
Se desarrollaron pruebas metodológicas para: inoculación con quistosoros de tubérculos (Diacol Capiro) con tres tipos de inoculo: suelo contaminado, tubérculos con sarna y agallas de raíces. Estas pruebas buscan identificar la fuente de inóculo más eficiente para generar infección controlada.

Globodera spp

Establecimiento y mantenimiento de la cría de *Globodera* spp.

Se consolidó la producción de inóculo a partir de poblaciones colectadas en campo y de crías experimentales, obteniéndose más de 12.000 quistes viables almacenados bajo condiciones controladas. Paralelamente, se avanzó en la caracterización morfológica y morfométrica (J2, radio de Granek, estructuras perineales), cuyos resultados apuntan principalmente a *Globodera pallida*, con posibles mezclas poblacionales. Para confirmar la identidad, se inició la validación molecular mediante extracción y amplificación de ADN desde quistes individuales (Figura 9).

FIGURA 9. Área perineal de quistes de *Globodera* (Inóculo de Zipaquirá) observada al microscopio (400x) b. Foto de diferencias entre *G. pallida* y *G. rostochiensis* (Cid del Prado, 2015) c. J2 de *Globodera* observada al microscopio, con escala en µm y aumento de 100X



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Evaluación de productos para el control de *Globodera* spp. in vitro

Se evaluaron diferentes productos con potencial efecto nematicida sobre juveniles J2 eclosionados en laboratorio, empleando cámaras húmedas y soluciones control.

Los tratamientos incluyeron: Oligosacarinas, Fluopyram, Extractos vegetales de Caesalpinia spinosa y controles negativos y positivos. Se cuantificó la mortalidad y pérdida de movilidad de J2 en diferentes intervalos de exposición.

Los mayores niveles de mortalidad se registraron con: Fluopyram Oligosacarinas, algunos extractos de Caesalpinia spinosa. Se identificaron concentraciones y tiempos de exposición con respuesta consistente y reproducible, útiles como criterio de selección.

A partir de estos resultados, se priorizaron los productos con mejor desempeño para su validación posterior en condiciones in vivo (invernadero).

Ensayos in vivo en invernadero

Con base en los resultados de la fase in vitro, se establecieron ensayos en maceta bajo inoculación controlada para evaluar:

- Infectividad del nematodo.
- Dinámica poblacional en suelo y raíces.
- Efecto de los productos seleccionados en plantas de papa.
- Se ajustaron aspectos metodológicos como desinfección de sustrato, estandarización del inóculo y manejo ambiental.

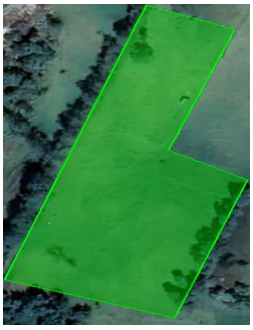
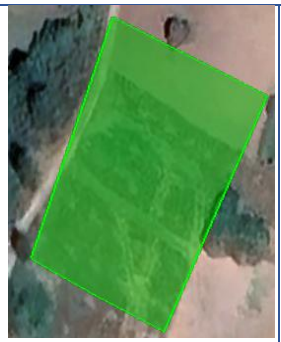
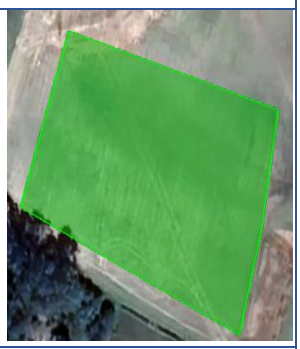
Fase 4 — Evaluación de variedades y tolerancia a Globodera spp

Se estableció un ensayo comparativo con seis variedades. Villa y Bachué mostraron mejor comportamiento vegetativo, mientras que Criolla Colombia y Rubí requirieron resiembra.
No se detectaron diferencias significativas para las variables peso fresco y seco de la parte aérea de las variedades, entre las plantas inoculadas y no inoculadas con el nemátodo. Este resultado indica que en estas variedades la presencia del nemátodo no generó el síntoma que en general se reporta en la literatura y que corresponde con la reducción del crecimiento de las plantas, lo que hipotéticamente indica que las variedades evaluadas tienen importante nivel de tolerancia a este patógeno. Esta evaluación se considera preliminar pero promisoria, por lo tanto, se requiere validar mediante experimentos adicionales.

Modulo 4: Ensayos de fertilización y parcelas de multiplicación en Cómbita, Lenguazaque, Tibaná y Toca.

Los ensayos de fertilización se sembraron en cuatro municipios (Cómbita, Lenguazaque, Tibaná y Toca) y las áreas de multiplicación en dos (Cómbita y Lenguazaque). Los detalles de los lotes seleccionados se describen en la (Tabla 7).

TABLA 7. Características principales de los lotes sembrados con las parcelas de multiplicación y ensayos de fertilización durante la vigencia 2025

	CÓMBITA	LENGUAZAQUE	TIBANÁ	TOCA
ALTITUD (M.S.N.M)	3030	2859	2334	2748
VEREDA	San Rafael	Tibita Hatico	Mangles	Cunucá
COORDENADAS	5° 40' 37,24" N 73° 19' 41,36" O	5° 17' 31,59" N 73° 38' 30,32" O	5° 17' 16,07" N 73° 24' 33,35" O	5° 36' 43,50" N 73° 09' 22,61" O
RELIEVE	Moderadamente Inclinado			
ÁREAS DELIMITADAS				
ÁREA CONTRATADA (M^2)	10.000	6.000	2.500	2.500
MULTIPLICACIÓN DE SEMILLA	Bachué, Jacky y Villa	Bachué, Jacky y Villa	-	-
ENSAYO DE FERTILIZACIÓN	Bachué, Jacky y Villa	Bachué	Jacky y Villa	Jacky y Villa
SIEMBRA	9 de abril	13 de marzo	20 de mayo	23 de abril
COSECHA	23 de octubre	3 de octubre	15 de octubre	23 de septiembre

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Ensayos de fertilización

Los ensayos se establecieron bajo un diseño de bloques completos al azar con arreglo factorial, considerando el nitrógeno (N) y el potasio (K) como factores de fertilización

edáfica. En la variedad Bachué se evaluaron niveles de N de 150, 200 y 250 kg ha^{-1} y de K de 200, 250 y 300 kg ha^{-1}. Para las variedades Jacky y Villa se evaluaron niveles de N de 100, 150, 200 y 250 kg ha^{-1} y de K de 150, 200 y 250 kg ha^{-1}. Adicionalmente, se incluyó un tratamiento control para cada variedad, consistente en la no aplicación de fertilizantes, con el fin de evaluar el efecto de la fertilidad natural del suelo (Tabla 8).

Previo al establecimiento de los ensayos, se realizó un muestreo de suelo en los lotes seleccionados para caracterizar su fertilidad natural y contar con información base para el experimento. Las variables respuesta evaluadas fueron el rendimiento de papa categoría cero (PT0), primera (PT1) y segunda (PT2); el rendimiento de papa gruesa, definido como la suma de las categorías cero y primera (PTG); el rendimiento comercial, correspondiente a la suma de las categorías cero, primera y segunda (PT Com); y la gravedad específica (GE).

Se realizaron análisis de varianza (ANOVA) para las variables rendimiento y gravedad específica en todos los experimentos. Previamente, se evaluaron los supuestos de normalidad y homogeneidad de varianzas mediante las pruebas de Shapiro–Wilk y Bartlett, respectivamente. Cuando se detectaron diferencias significativas, las medias se compararon utilizando la prueba de Tukey.

TABLA 8. Tratamientos, dosis de NPK y fraccionamiento en ensayos de fertilización de las variedades Bachué, Jacky y Villa

		Kg ha $^{-1}$								
Variedad	Tratamiento	N	P	K	Siembra			Reabone		
					N	P	K	N	P	K
Jacky y Villa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	100	200	150	60	200	60	40	0	90
	2	100	200	200	60	200	80	40	0	120
	3	100	200	250	60	200	100	40	0	150
	4	150	200	150	90	200	60	60	0	90
	5	150	200	200	90	200	80	60	0	120
	6	150	200	250	90	200	100	60	0	150
	7	200	200	150	120	200	60	80	0	90
	8	200	200	200	120	200	80	80	0	120
	9	200	200	250	120	200	100	80	0	150
	10	250	200	150	150	200	60	100	0	90
	11	250	200	200	150	200	80	100	0	120
	12	250	200	250	150	200	100	100	0	150
	13	195	260	235	120	240	120	75	20	115
Bachué	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	1	150	200	200	90	200	80	60	0	120
	2	150	200	250	90	201	100	60	0	150
	3	150	200	300	90	202	120	60	0	180
	4	200	200	200	120	203	80	80	0	120
	5	200	200	250	120	204	100	80	0	150
	6	200	200	300	120	205	120	80	0	180
	7	250	200	200	150	206	80	100	0	120
	8	250	200	250	150	207	100	100	0	150
	9	250	200	300	150	208	120	100	0	180

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Resultados

1. Cómbita

En la Tabla 9, se presentan los cuadrados medios del análisis de varianza (ANOVA) para las variables de rendimiento y gravedad específica, en las variedades Bachué, Jacky y Villa establecidas en el ensayo de fertilización de Cómbita. En todos los experimentos se verificó el cumplimiento de los supuestos de normalidad y homocedasticidad.

Variedad Bachué

En Bachué se observó efecto significativo de los factores N, K y su interacción para la variable de papa categoría cero (PT0). De manera similar, pero sin interacción, se presentaron diferencias significativas para la variable de papa gruesa (PTG). En las restantes variables de rendimiento y en la GE no se presentaron diferencias significativas.

TABLA 9. Cuadrados medios del análisis de varianza para las variables PT0, PT1, PT2, PTG, PTCom y GE en los experimentos de fertilización de las variedades Bachué, Jacky y Villa en el municipio de Cómbita

Variedad	Fuentes de variación	GL	PT0		PT1		PT2		PTG		PTCom		GE	
Bachué	Bloque	2	21,25	**	38,640	*	1,9340	ns	116,5	***	105,55	*	2,E-04	ns
	Factor Nitrógeno	2	18,34	*	7,230	ns	10,5430	ns	46,3	*	33,23	ns	2,E-05	ns
	Factor Potasio	2	36,25	***	17,230	ns	0,6700	ns	64,8	**	7606,00	ns	7,E-05	ns
	Nitrógeno x Potasio	4	11,09	*	3,280	ns	3,6470	ns	18,0	ns	21,09	ns	3,E-05	ns
	Error	16	3,25		8,310		4,0500		10,3		22,68		4,E-05	
	CV (%)		9,22		13,62		29,40		7,94		10,06		0,56	
Jacky	Bloque	2	17,401	*	3,049	ns	8,2050	ns	23,9	ns	7,54	ns	3,E-05	ns
	Factor Nitrógeno	3	1,361	ns	12,586	ns	0,8820	ns	11,1	ns	6,67	ns	1,E-05	ns
	Factor Potasio	2	3,375	ns	12,432	ns	1,2820	ns	4,8	ns	11,07	ns	8,E-05	ns
	Nitrógeno x Potasio	6	6,787	ns	3,075	ns	3,2140	ns	10,4	ns	5,91	ns	3,E-05	ns
	Error	22	4,389		11,248		2,7790		19,4		26,54		2,E-05	
	CV (%)		14,78		16,13		16,80		12,47		11,53		0,42	
Villa	Bloque	2	41,35	*	31,090	*	44,3300	***	41,2	ns	10,47	ns	8,E-06	ns
	Factor Nitrógeno	3	66,65	**	44,270	**	14,2300	*	197,5	**	120,72	*	7,E-06	ns
	Factor Potasio	2	1,58	ns	71,670	**	2,4100	ns	53,0	ns	41,75	ns	9,E-06	ns
	Nitrógeno x Potasio	6	12,78	ns	12,920	ns	1,1900	ns	35,5	ns	41,03	ns	7,E-06	ns
	Error	22	9,08		7,710		4,4300		26,9		29,08		5,E+00	
	CV (%)		25,33		11,90		18,68		14,34		11,79		0,190	

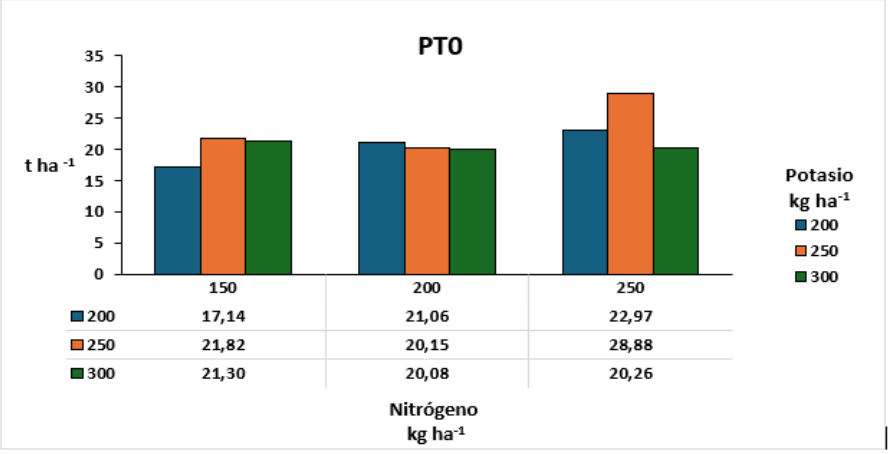
*,*** = Niveles de significancia al 0,05 y 0,001, respectivamente. ns= No significativo. CV = Coeficiente de Variación.

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En el caso de la significancia observada para la variable PT0, dado que se presentó interacción N*K, no se interpretan los factores independientes. La mejor combinación de los niveles evaluados en esta localidad para los factores N y K en esta variedad, fueron 250 y

250 kg ha^{-1} respectivamente, es decir la más alta dosis de N y la intermedia en el caso de K. (Figura 10).

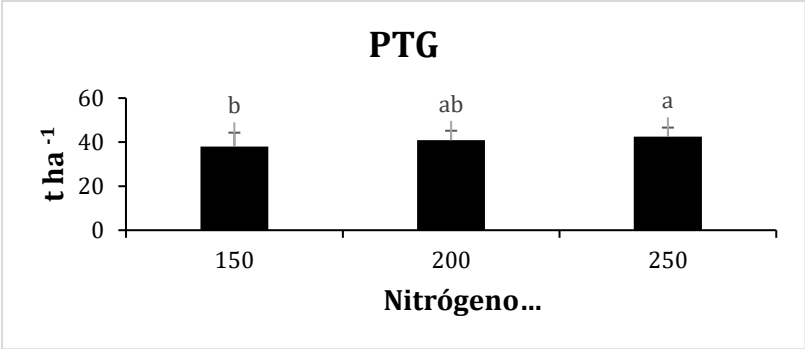
FIGURA 10. Respuesta de la interacción de las dosis de nitrógeno y potasio para la variable de rendimiento PT0 en la variedad Bachué en el municipio de Cómbita



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Para la categoría primera (PTG), las dosis de nitrógeno de 200 y 250 kg ha^{-1} de N presentaron las mejores respuestas de rendimiento, estadísticamente iguales entre sí (Figura 11). Por su parte, la dosis más baja de Potasio evaluada (200 kg ha^{-1}) resultó en un rendimiento en PTG que no presentó diferencias significativas con el rendimiento más alto alcanzado con la dosis de 300 kg ha^{-1} de K (Figura 12).

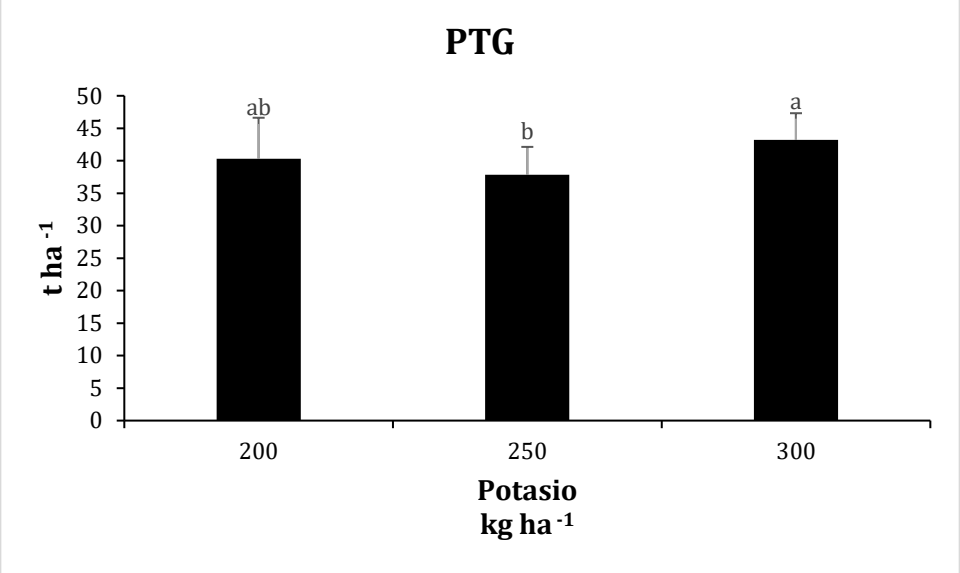
FIGURA 11. Efecto de la dosis de nitrógeno (kg ha^{-1}) sobre la variable de rendimiento PTG en la variedad Bachué en el municipio de Cómbita



Letras diferentes indican diferencias significativas según las comparaciones múltiples Tukey ($p < 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

FIGURA 12. Efecto de la dosis de potasio (kg ha^{-1}) sobre la variable de rendimiento PTG en la variedad Bachué en el municipio de Cómbita



Letras diferentes indican diferencias significativas según las comparaciones múltiples Tukey ($p < 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

El efecto de la fertilización edáfica con nitrógeno y potasio sobre el rendimiento de papa comercial (PT Com) en comparación con la fertilidad natural del suelo (Control) se presenta en la Tabla 10. La fertilización edáfica incrementó el rendimiento en un 154% respecto al testigo (fertilidad natural), el rendimiento promedio ascendió de 20,75 t ha^{-1} en el control a 52,76 t ha^{-1} en el tratamiento con mejor rendimiento.

TABLA 10. Efecto de las combinaciones de niveles N y K (kg ha^{-1}) sobre el rendimiento de papa comercial (PTCom) en la variedad Bachué en Cómbita

Variedad	Tratamiento	N	K	PTCom	
		kg ha^{-1}		t ha^{-1}	
Bachué	6	200	300	52,76	↑ 154%
	7	250	200	50,89	↑ 145%
	3	150	300	50,07	↑ 141%
	9	250	300	48,24	↑ 132%
	4	200	200	46,76	↑ 125%
	5	200	250	46,45	↑ 123%
	8	250	250	45,31	↑ 118%
	1	150	200	43,28	↑ 108%
	2	150	250	41,95	↑ 102%
	0	0	0	20,75	Control

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Variedad Jacky

En la variedad Jacky los resultados fueron diferentes. Según el ANOVA (Tabla 11) en esta localidad, Jacky no presentó significancia para ninguno de los factores y tampoco interacción.

Se pudo evidenciar que en estas condiciones de suelo y del ambiente del ciclo, la variedad no respondió a niveles crecientes de aplicación de N y K. Para esta variedad se puede concluir que un buen potencial de rendimiento en las diferentes categorías se alcanza con las dosis más bajas evaluadas de nitrógeno (100 kg ha^{-1}) y de potasio (150 kg ha^{-1}), ya que con ellas se tiene una mejor relación beneficio costo.

La fertilización edáfica incrementó el rendimiento en un 94% respecto al testigo (fertilidad natural), el rendimiento promedio ascendió de 24,77 t ha^{-1} en el control a 48,15 t ha^{-1} en el tratamiento con mejor rendimiento.

TABLA 11. Efecto de las combinaciones de niveles N y K (kg ha^{-1}) sobre el rendimiento de papa comercial (PTCom) en la variedad Jacky en Cómbita

Variedad	Tratamiento	N	K	PTcom	
		kg ha^{-1}			
Jacky	1	100	150	48,15	↑ 94%
	3	100	250	45,63	↑ 84%
	12	250	250	45,34	↑ 83%
	8	200	200	45,13	↑ 82%
	6	150	250	45,04	↑ 81%
	7	200	150	44,73	↑ 80%
	10	250	150	44,61	↑ 80%
	9	200	250	44,17	↑ 78%
	4	150	150	44,03	↑ 77%
	5	150	200	43,89	↑ 77%
	2	100	200	43,77	↑ 76%
	11	250	200	41,51	↑ 67%
	0	0	0	24,77	Control

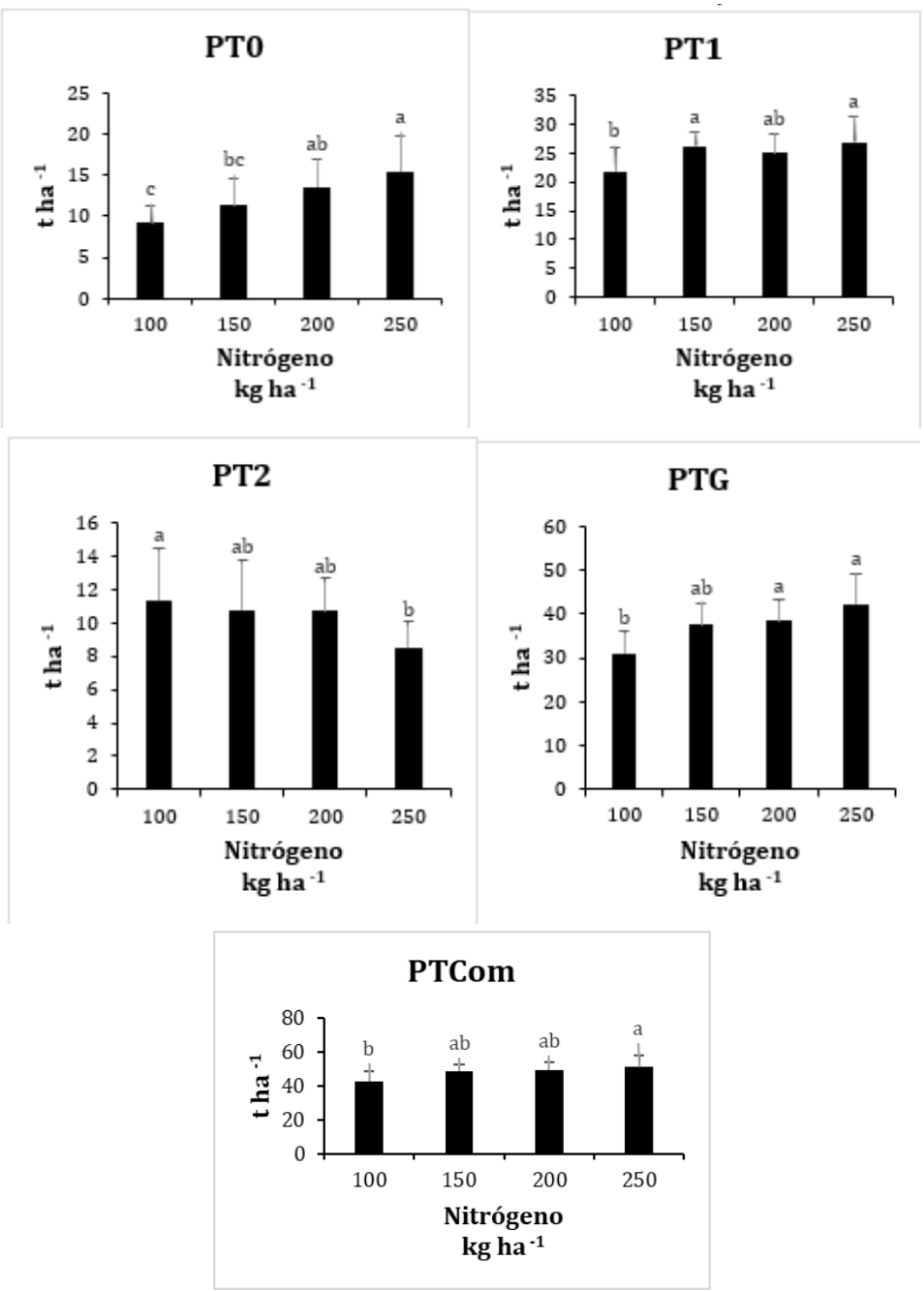
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Variedad Villa

En la variedad Villa se observó efecto significativo para el factor N para todas las variables de rendimiento de tubérculo (PT0 a PTCom) y no afectó la respuesta de la GE (Tabla 8). Para el factor K solamente se presentó respuesta significativa en la variable PT1. En esta variedad no se presentó interacción para ninguna de las variables evaluadas, por lo tanto, su análisis se presenta por factor.

Las dosis de 200 y 250 kg ha^{-1} de N generaron un mayor rendimiento de papa de categoría cero (PT0) en comparación con la dosis de 100 kg ha^{-1} de N. Para la categoría primera (PT1), las dosis de 150, 200 y 250 kg ha^{-1} de N presentaron las mejores respuestas de rendimiento, estadísticamente iguales entre sí. Este resultado se repitió para las variables PTG y PTCom. En contraste, la dosis de 100 kg ha^{-1} de N se favoreció el rendimiento de papa de categoría segunda (PT2), consecuencia de que no fue una dosis suficiente para lograr adecuado engrosamiento en esta condición experimental (Figura 13).

FIGURA 13. Efecto de la dosis de nitrógeno (kg ha^{-1}) sobre las variables de rendimiento de tubérculo en la variedad Villa en el municipio de Cómbita

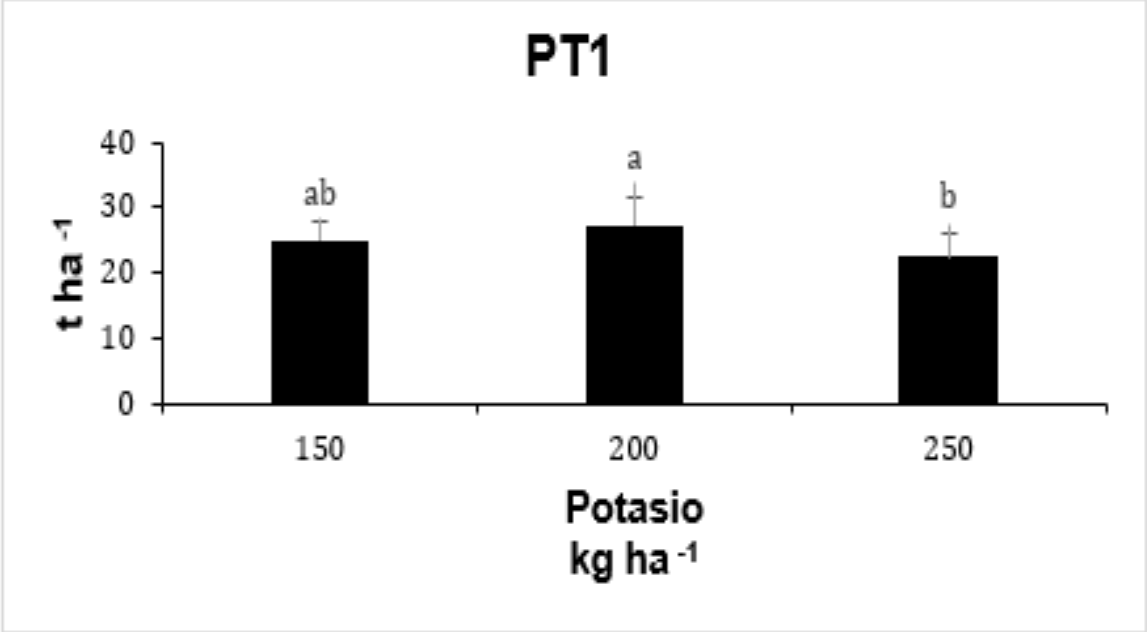


Letras diferentes indican diferencias significativas según las comparaciones múltiples Tukey ($p < 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

El factor K presentó efecto significativo solamente en la variable PT1 (Figura 14), observándose la mejor respuesta para la variable en la dosis 200 kg ha^{-1}, estadísticamente igual a la dosis 150 kg ha^{-1}. La dosis alta (250 kg ha^{-1}) generó en PT1 un rendimiento significativamente menor respecto a la dosis de 200 kg ha^{-1} de K.

FIGURA 14. Efecto de la dosis de potasio (kg ha^{-1}) sobre la variable PT1 (tubérculo grueso) en la variedad Villa en el municipio de Cómbita.



Letras diferentes indican diferencias significativas según las comparaciones múltiples Tukey ($p < 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

La fertilización edáfica incrementó el rendimiento en un 165% respecto al testigo (fertilidad natural), el rendimiento promedio ascendió de 20,60 t ha^{-1} en el control a 54,66 t ha^{-1} en el tratamiento con mejor rendimiento (Tabla 12).

TABLA 12. Efecto de las combinaciones de niveles N y K (kg ha^{-1}) sobre el rendimiento de papa comercial (PTCom) en la variedad Villa en Cómbita.

Variedad	Tratamiento	N	K	PTCom	
		kg ha^{-1}		t ha^{-1}	
Villa	11	250	200	54,66	↑ 165%
	5	150	200	52,67	↑ 155%
	9	200	250	50,95	↑ 147%
	7	200	150	49,71	↑ 141%
	10	250	150	49,61	↑ 140%
	12	250	250	48,28	↑ 134%
	1	100	150	47,18	↑ 129%
	8	200	200	47,13	↑ 128%
	6	150	250	46,29	↑ 124%
	4	150	150	45,79	↑ 122%
	2	100	200	42,97	↑ 108%
	3	100	250	37,20	↑ 80%
	0	0	0	20,60	Control

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

2. Lenguazaque

Variedad Bachué

Los cuadrados medios del análisis de varianza (ANOVA) para las variables de rendimiento y gravedad específica, en la variedad Bachué establecida en Lenguazaque se presentan en la **Tabla 13.** A partir del ANOVA se identificaron efectos significativos de la interacción N*K sobre las variables PT0, PT1, PTG y PTCom. Por el contrario, no se observaron efectos significativos de los factores individuales ni de su interacción sobre PT2 y GE.

TABLA 13. Cuadrados medios del análisis de varianza de las variables PT0, PT1, PT2, PTG, PTCom y GE de la variedad Bachué establecida en Lenguazaque

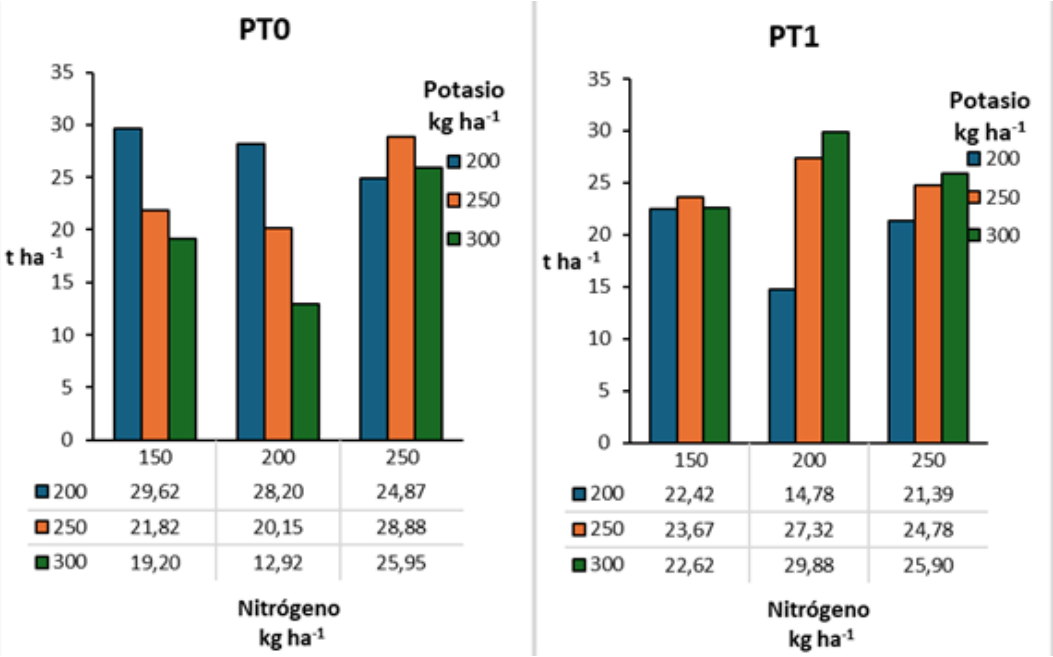
Fuentes de variación	GL	PT0	PT1	PT2	PTG	PTCom	GE
Bloque	2	0,01764 ns	3,030 ns	6,832 ns	43,3 *	61,13 *	2,E-05 ns
Factor Nitrogeno	2	0,06124 ***	3,640 ns	1,915 ns	89,1 **	112,52 **	3,E-05 ns
Factor Potasio	2	0,094 ***	115,700 **	5,406 ns	25,8 ns	14,80 ns	3,E-05 ns
Nitrogeno x Potasio	4	0,04026 **	49,040 *	1,478 ns	60,2 **	60,97 *	1,E-05 ns
Error	16	0,00524	12,700	4,371	11,2	14,98	4,E-05
CV (%)		3,31	15,07	21,13	7,10	16,78	0,59

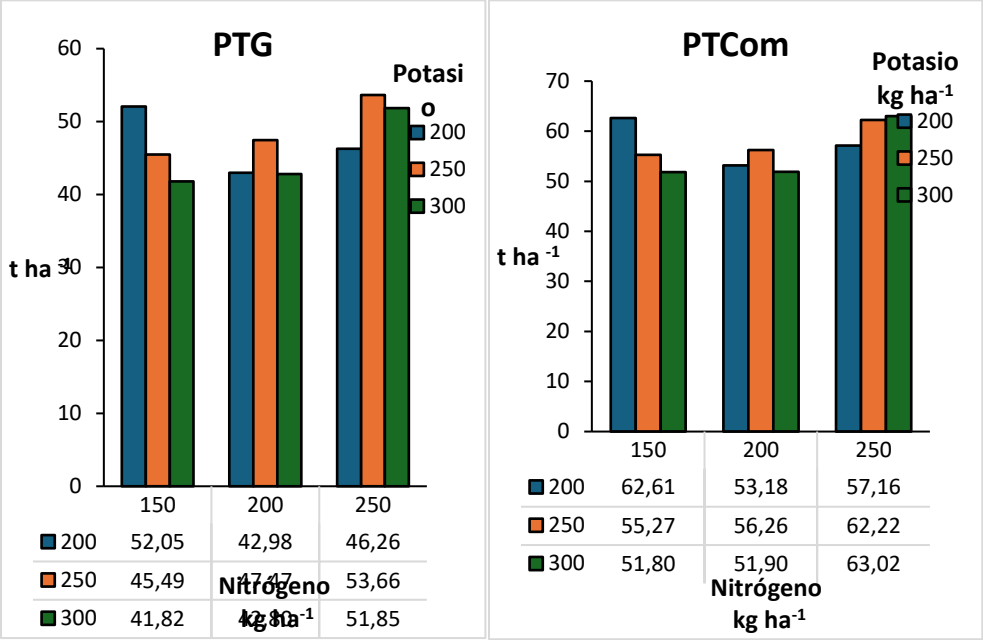
*,*** = Niveles de significancia al 0,05 y 0,001, respectivamente. ns= No significativo. CV = Coeficiente de Variación.

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Para las variables PT0, PTG y PTCom las combinaciones más eficientes de los niveles evaluados en esta localidad para los factores N y K corresponden a las dosis de 150 kg ha^{-1} de N y 200 kg ha^{-1} de K. De esta combinación se resalta su capacidad de producir alto rendimiento con dosis bajas de ambos factores. Por otro lado, la interacción con mejor resultado para la variable PT1 se registró con las dosis de 200 kg ha^{-1} de N y 300 kg ha^{-1} de K (Figura 15).

FIGURA 15. Respuesta de la interacción de las dosis de nitrógeno y potasio para las variables de rendimiento PT0, PT1, PTG y PTCom, y para la GE en la en la variedad Bachué establecida en Lenguazaque





Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Los resultados de rendimiento en PTCom y el porcentaje de incremento en comparación con el Control (fertilidad natural del suelo) se detallan en la **Tabla 14**. Aunque el control presentó un rendimiento alto en PTCom, la aplicación de fertilizante en las dosis evaluadas generó una respuesta importante incrementando el rendimiento hasta un 111% (30 t ha^{-1} de aumento) en comparación con el control.

TABLA 14. Efecto de las combinaciones de niveles N y K (kg ha^{-1}) sobre el rendimiento de papa comercial (PTCom) en la variedad Bachué en Lenguazaque

Variedad	Tratamiento	N	K	PTCom	
		kg ha^{-1}		t ha^{-1}	
Bachué	9	250	300	63,02	↑ 111%
	1	150	200	62,61	↑ 110%
	8	250	250	62,22	↑ 109%
	7	250	200	57,16	↑ 92%
	5	200	250	56,26	↑ 88%
	2	150	250	55,27	↑ 85%
	4	200	200	53,18	↑ 78%
	6	200	300	51,90	↑ 74%
	3	150	300	51,80	↑ 74%
	0	0	0	29,77	Control

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Toca

Los cuadrados medios del análisis de varianza (ANOVA) para las variables de rendimiento y gravedad específica de las variedades Jacky y Villa establecidas en el ensayo de fertilización de Toca se presentan en la Tabla 15.

TABLA 15. Cuadrados medios del análisis de varianza de las variables PT0, PT1, PT2, PTG, PTCom y GE de las variedades Jacky y Villa establecida en Toca

Variedad	Fuentes de variación	GL	PT0		PT1		PT2		PTG		PTCom		GE	
Jacky	Bloque	2	0,49	ns	2,900	ns	0,3680	ns	1,0	ns	0,20	ns	2,E-05	ns
	Factor Nitrógeno	3	99,34	***	72,900	***	22,7090	***	314,4	***	359,70	***	2,E-05	ns
	Factor Potasio	2	15	ns	12,750	ns	1,0550	ns	48,3	**	46,50	*	6,E-05	ns
	Nitrógeno x Potasio	6	47,22	***	26,670	**	6,2770	***	119,5	***	136,90	***	3,E-05	ns
	Error	22	1,05		5,710		1,0200		6,8		10,00		4,E-05	
	CV (%)		13,75		10,51		18,93		8,66		8,91		0,54	
Villa	Bloque	2	0,32	ns	10,180	ns	14,2270	***	8,1	ns	18,07	ns	7,E-06	ns
	Factor Nitrógeno	3	74,18	***	11,040	ns	13,0030	***	88,4	**	138,60	***	1,E-05	ns
	Factor Potasio	2	8,89	ns	94,530	**	9,9140	ns	121,2	**	177,06	***	6,E-05	ns
	Nitrógeno x Potasio	6	5,64	ns	25,250	ns	12,5010	***	34,6	ns	63,07	**	2,E-05	ns
	Error	22	2,95		10,890		1,2650		15,8		14,15		3,E-05	
	CV (%)		20,75		11,42		11,84		10,70		8,06		0,45	

*,*** = Niveles de significancia al 0,05 y 0,001, respectivamente. ns= No significativo.
CV = Coeficiente de Variación.

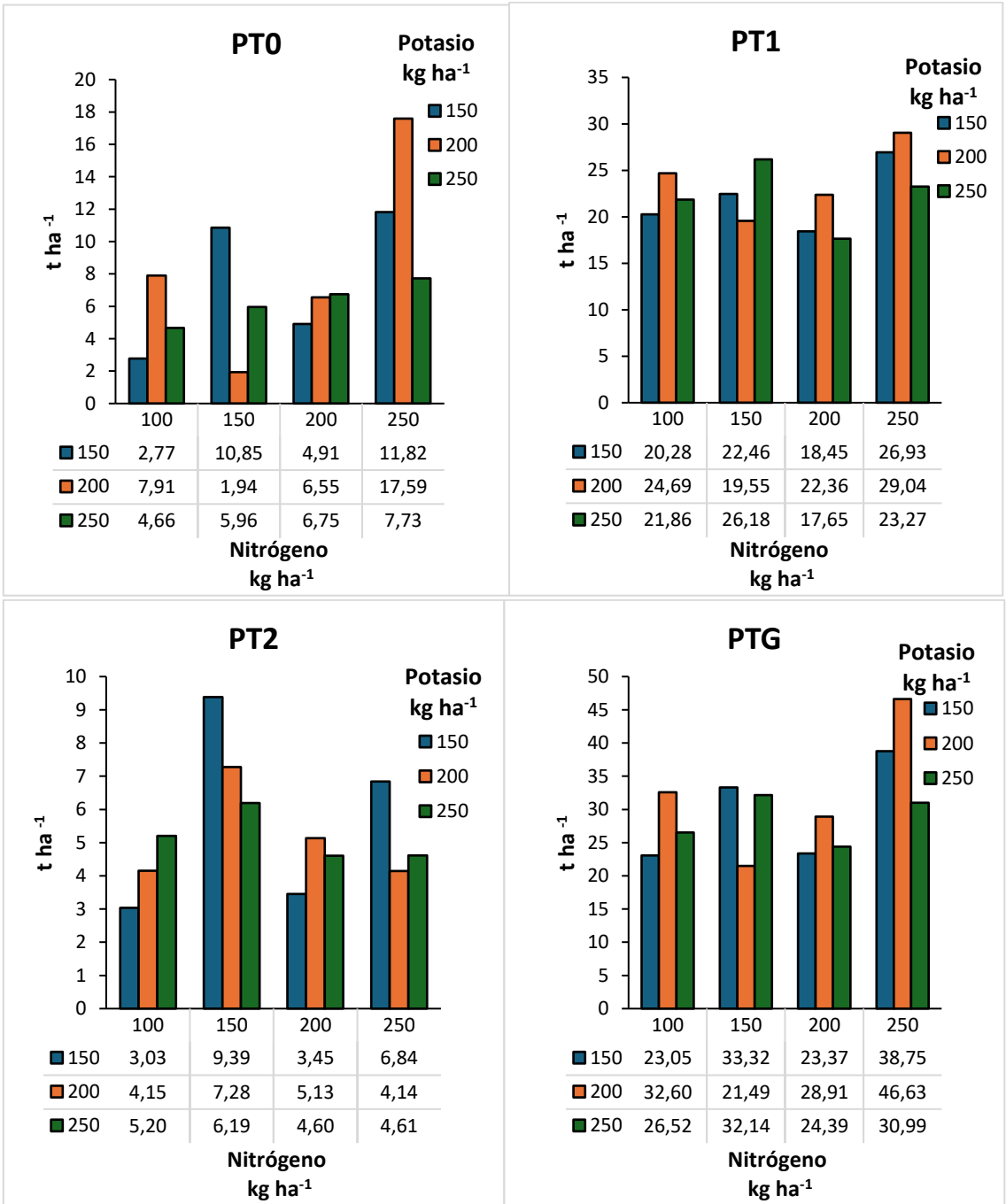
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

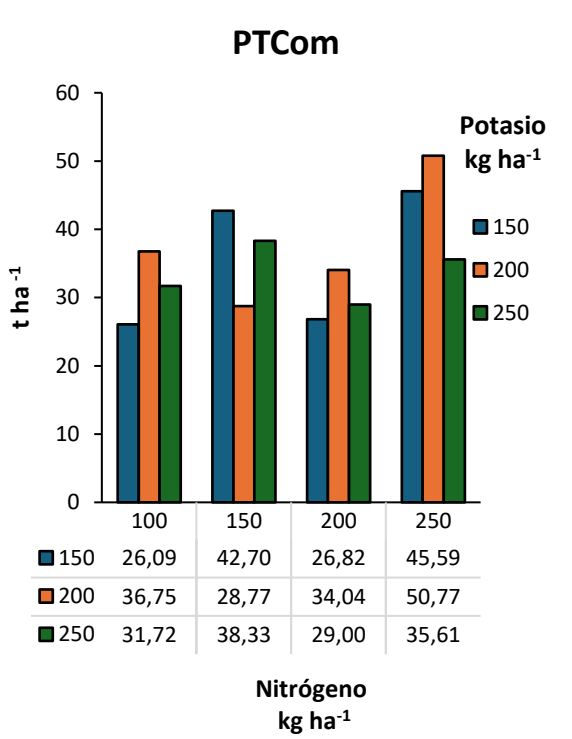
Variedad Jacky

Para las variables PT0, PT1, PT2, PTG y PTCom se observó un efecto significativo en el rendimiento debido a la interacción N*K. Para la variable GE no se presentaron efectos significativos por los factores N y K, ni tampoco por su interacción.

Para las variables de rendimiento PT0, PT1, PTG y PTCom la mejor combinación de los niveles evaluados para los factores N y K, fueron 250 y 200 kg ha^{-1}, respectivamente. (Figura 16). Por otro lado, la interacción 150 kg ha^{-1} de N y 150 kg ha^{-1} de K favoreció la producción de tubérculos en PT2, lo que resultó en una menor proporción de calibres de papa gruesa en comparación con otros tratamientos.

FIGURA 16. Respuesta de la interacción de las dosis de nitrógeno y potasio para las variables de rendimiento PT0, PT1, PT2, PTG y PTCom en la en la variedad Jacky establecida en Toca





Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En esta variedad los resultados de rendimiento en PTCom y el porcentaje de incremento en comparación con el Control (fertilidad natural del suelo) se detallan en la Tabla 15.

En este caso se observó un incremento importante (196%) en el rendimiento en PTCom en comparación con el rendimiento generado por la fertilidad natural del suelo.

TABLA 15. Efecto de las combinaciones de niveles N y K (kg ha^{-1}) sobre el rendimiento de papa comercial (PTCom) en la variedad Jacky en Toca

Variedad	Tratamiento	N	K	PTCom	
		kg ha^{-1}		t ha^{-1}	
Jacky	11	250	200	50,77	↑ 196%
	10	250	150	45,59	↑ 166%
	4	150	150	42,70	↑ 149%
	6	150	250	38,33	↑ 123%
	2	100	200	36,75	↑ 114%
	12	250	250	35,61	↑ 107%
	8	200	200	34,04	↑ 98%
	3	100	250	31,72	↑ 85%
	9	200	250	29,00	↑ 69%
	5	150	200	28,77	↑ 67%
	7	200	150	26,82	↑ 56%
	1	100	150	26,09	↑ 52%
	0	0	0	17,13	Control

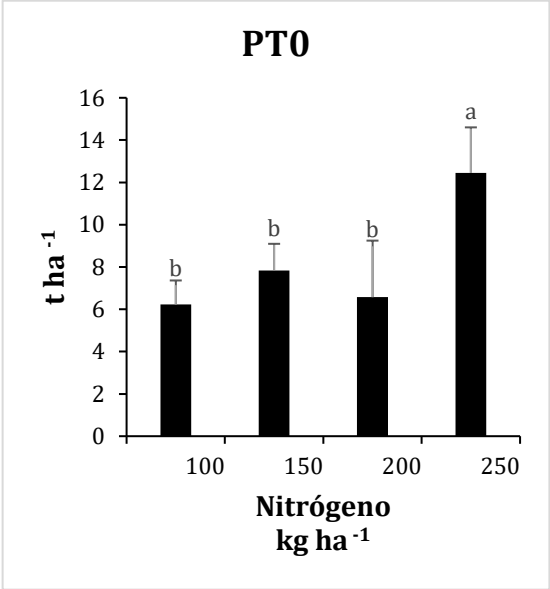
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

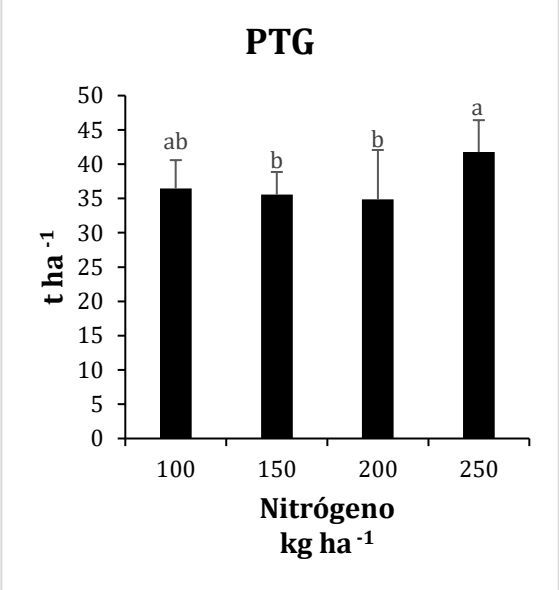
Variedad Villa

El factor nitrógeno tuvo efecto significativo sobre las variables PT0 y PTG. Por su parte, el factor potasio tuvo efecto significativo sobre PT1, PTG y PTCom. Adicionalmente, se identificaron interacciones significativas entre las dosis de N y K para las variables PT2 y PTCom.

El rendimiento en PT0 fue significativamente mayor con la dosis más alta de nitrógeno evaluada (250 kg ha^{-1}). Por otra parte, para (PTG) la dosis más baja de nitrógeno (100 kg ha^{-1}) no presentó diferencias significativas con respecto a la dosis más alta evaluada (250 kg ha^{-1}) la cual produjo el mayor rendimiento en esta variable (Figura 17).

FIGURA 17. Efecto de la dosis de nitrógeno (kg ha^{-1}) sobre las variables PT0 y PTG en la variedad Villa en el municipio Toca



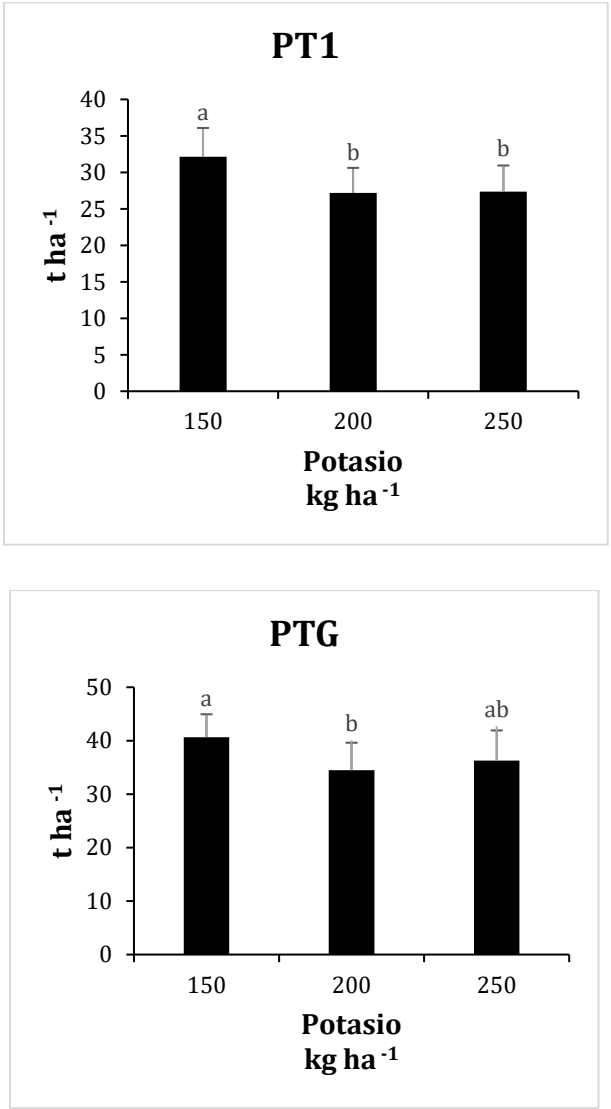


Letras diferentes indican diferencias significativas según las comparaciones múltiples Tukey ($p < 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Por otra parte, se observó que la dosis de potasio de 150 kg ha^{-1} generó rendimientos significativamente mayores en PT1 y PTG (Figura 18).

FIGURA 18. Efecto de la dosis de potasio (kg ha^{-1}) sobre las variables PT1 y PTG en la variedad Villa en el municipio Toca



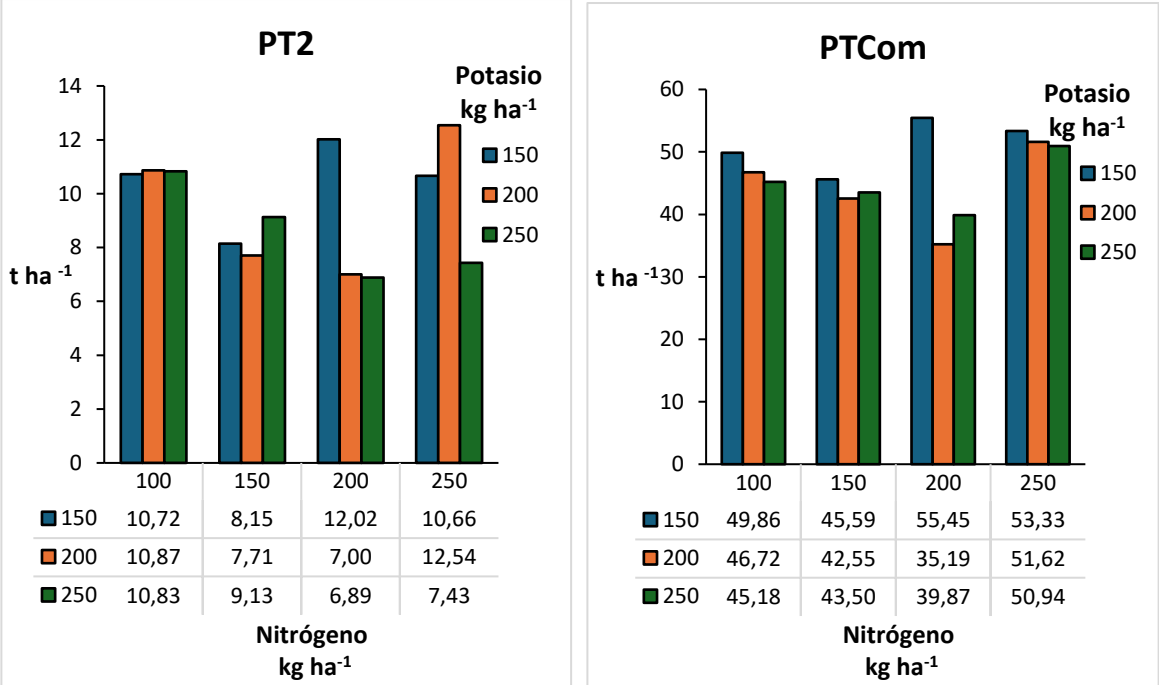
Letras diferentes indican diferencias significativas según las comparaciones múltiples Tukey ($p < 0.05$).

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

La interacción de las dosis de N y K con 250:200 kg ha^{-1}, respectivamente, promovió el mayor rendimiento en PT2, lo cual refleja un menor potencial en producción de papa gruesa con esta combinación (Figura 19). En la variable PTCom con la combinación N*K 200 y 150 kg ha^{-1} se observó un mayor rendimiento.

Respecto a la gravedad específica, se obtuvo un promedio de 1,110, valor que permaneció independiente de las dosis de N, K y su interacción, replicando el comportamiento observado en las otras localidades.

FIGURA 19. Respuesta de la interacción de las dosis de nitrógeno y potasio para las variables de rendimiento PT2 y PTCom en la en la variedad Villa establecida en Toca



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

En Villa la interacción 200 kg ha^{-1} de N con 150 kg ha^{-1} de K promovió un incremento del 155% en el rendimiento, siendo el rendimiento del control de aproximadamente 21 t ha^{-1} (**Tabla 16**).

TABLA 16. Efecto de las combinaciones de niveles N y K (kg ha^{-1}) sobre el rendimiento de papa comercial (PTCom) en la variedad Villa en Toca

Variedad	Tratamiento	N	K	PTCom	
		kg ha^{-1}		t ha^{-1}	
Villa	7	200	150	55,4	↑ 155%
	10	250	150	53,3	↑ 145%
	11	250	200	51,6	↑ 137%
	12	250	250	50,9	↑ 134%
	1	100	150	49,9	↑ 129%
	2	100	200	46,7	↑ 115%
	4	150	150	45,6	↑ 109%
	3	100	250	45,2	↑ 108%
	6	150	250	43,5	↑ 100%
	5	150	200	42,5	↑ 95%
	13	195	235	41,6	↑ 91%
	9	200	250	39,9	↑ 83%
	8	200	200	35,2	↑ 62%
	0	0	0	21,7	Control

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Parcelas de multiplicación

Semanalmente se realizó el seguimiento a la incidencia de plagas y enfermedades, evidenciándose un comportamiento diferencial según la variedad y el ambiente de cada localidad. En Cómbita se registró una alta incidencia de *E. cucumeris* previa a la floración, junto con la presencia de *P. infestans*. En Lenguazaque la dinámica fue similar; sin embargo, se destacó la aparición de *S. subterranea* en tubérculos de la variedad Bachué, con una incidencia de hasta 13 %.

En Tibaná predominaron las enfermedades foliares, particularmente *P. infestans* con una incidencia de 35 % y *A. solani* con 51 %, ambas con severidad leve. En Toca, los principales problemas estuvieron asociados a *Liriomyza* spp. con incidencias de 24 % en Jacky y 11 % en Villa, así como a *Epitrix cucumeris* con 23 % y 21 %, respectivamente.
En todas las localidades se implementaron acciones de manejo oportuno, conforme a los lineamientos del programa, utilizando las moléculas registradas en la Tabla 17.

TABLA 17. Actividades de manejo fitosanitario realizadas en las parcelas de multiplicación de semilla ubicadas en las localidades de Cómbita y Lenguazaque, así como en los ensayos de fertilización establecidos en Tibaná y Toca, para las variedades Bachué, Jacky y Villa

LOCALIDAD	SIEMBRA Y EMERGENCIA	FERTILIZACIÓN EDÁFICA	FERTILIZACIÓN COMPLEMENTARIA	MANEJO DE *PHYTOPHTHORA INFESTANS*	MANEJO DE OTRAS ENFERMEDADES	MANEJO DE INSECTOS BARRENADORES	MANEJO DE INSECTOS FOLIARES	MANEJO DE MALEZAS
		(DDS)						
CÓMBITA	9/04/2025	**Siembra**	**Edáfica**	28, 42, 49, 57*, 64, 70*, 78, 85*,92, 104, 121	92, 104	28, 49, 78, 104, 147	42, 57, 64, 70, 78, 92, 121, 184	28, 147, 184
		1 t ha^{-1}	78, 104, 147					
		12-24-12						
	30/04/2025	**Reabone (49)**						
	21 dds	0,5 t ha^{-1}						
		15/04/2023						
LENGUAZAQUE	13/03/2025	**Siembra**	**Edáfica**	34, 50, 57*,63, 70*, 76, 86, 91, 98, 106, 112	76, 86, 91, 98, 106	34, 50, 76, 106, 137, 153	34, 50, 57, 63, 70, 76, 91, 98, 106, 112, 183	28, 137,183
		1 t ha^{-1}	76, 106					
		12-24-12						
	10/04/2025	**Reabone (50)**	**Foliar**					
	28 dds	0,5 t ha^{-1}	112					
		15/04/2023						
TIBANÁ	11/04/2025	**Siembra**	**Edáfica**	33, 50, 61, 68, 84, 96, 103	33, 68, 75, 103, 110	33, 75, 110, 138	33, 50, 61, 68, 84, 96, 103	17, 103, 110, 138
		Tratamientos 0 al 13	75, 110					
	20/05/25	**Reabone (49)**						
	39 dds[1]	13/05/2025						
TOCA	26/03/2025	**Siembra**	**Edáfica**	35, 48, 55, 64, 76, 90	48, 64, 76, 84	48, 84, 121, 154	27, 48, 55, 64, 76, 90, 98	27
		Tratamientos 0 al 13	48					
	23/04/2025	**Reabone (48)**	**Foliar**					
	28 dds	13/05/2025	35, 76					

[1]Emergencia después de la resiembra.
*Aplicación dirigida únicamente a la variedad Bachué.

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Semanalmente se evaluó la fenología según la escala BBCH, además se registró la temperatura y humedad relativa usando el equipo portátil Data Logger (CEM DT – 171). Con estos datos se generó información sobre el ciclo del cultivo expresado tanto en dde (días después de emergencia) como en GDA (grados días acumulados). Los grados días se calcularon con la formula propuesta por Arnold (1959) y utilizando una temperatura base de 2 °C Soto et al., (2018).

Se evidencia que los ciclos se acortan en las localidades de menor altitud debido a su mayor temperatura media y que Bachué tiende a ser la variedad más tardía, aunque con un coeficiente de variación bajo entre variedades (Tabla 18).

TABLA 18. Duración de ciclo de cultivo expresado en días después de emergencia (DDE) y grados día acumulados (GDA) para las variedades Bachué, Jacky y Villa en las localidades de Cómbita, Lenguazaque, Toca y Tibaná

MEDIDA DE TIEMPO	LOCALIDAD	ALTITUD (MSNM)	BACHUÉ	JACKY	VILLA	CV (%)
DDE	Cómbita	3030	164	153	146	4,8
	Lenguazaque	2859	151	147	147	1,3
	Toca	2748	Nfs	132	125	2,7
	Tibaná	2334	Nfs	123	123	0,0
		CV%	4,1	6,1	7,3	-
GDA	Cómbita	3030	1555	1443	1373	5,1
	Lenguazaque	2859	1542	1497	1497	1,4
	Toca	2748	Nfs	1520	1432	3,0
	Tibaná	2334	Nfs	1524	1524	0,0
		CV%	0,42	2,17	3,53	-

*Nfs: no fue sembrada por falta de semilla

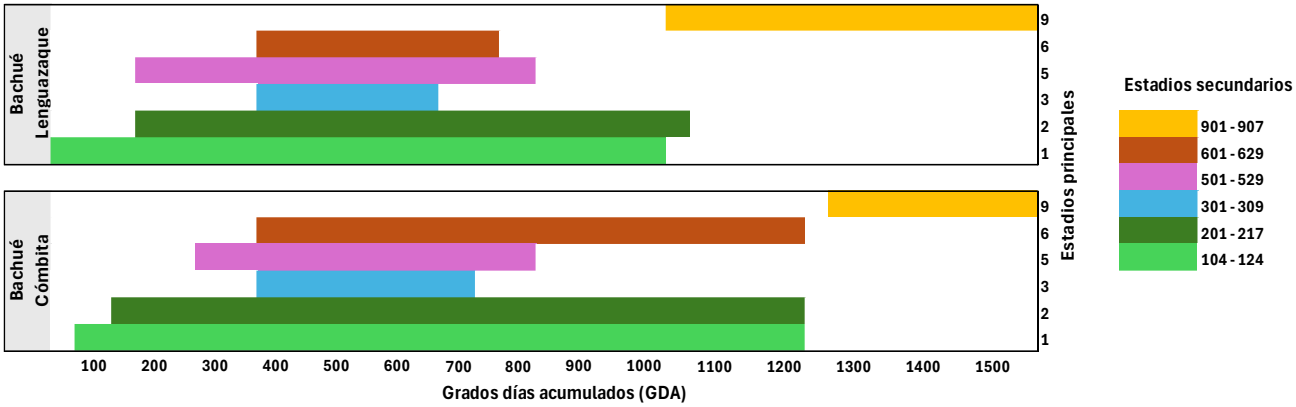
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Variedad Bachué

En la Figura 20 se muestra un diagrama de Gantt con la dinámica de crecimiento de la variedad Bachué en Cómbita y Lenguazaque.

En Cómbita se observó un crecimiento vegetativo mayor que se evidencia con un periodo más prolongado de producción de hojas y brotes laterales, así como una mayor duración de la floración, pero en contraste un periodo de senescencia reducido respecto a Lenguazaque.

FIGURA 20. Duración en grados día (GDA) de los estadios fenológicos de la variedad Bachué en las localidades de Cómbita y Lenguazaque. Estadios principales: 1. Desarrollo de las hojas (verde); 2. Formación de tallos laterales (verde oscuro); 3. Crecimiento longitudinal (azul); 5. Aparición del órgano floral(morado); 6. Floración (café); 9. Senescencia (naranja)

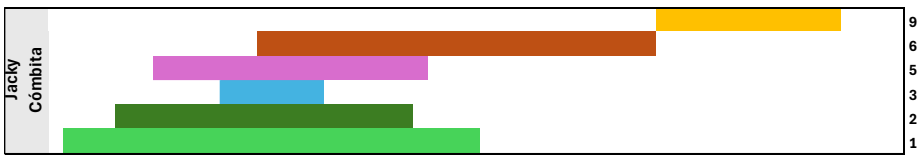


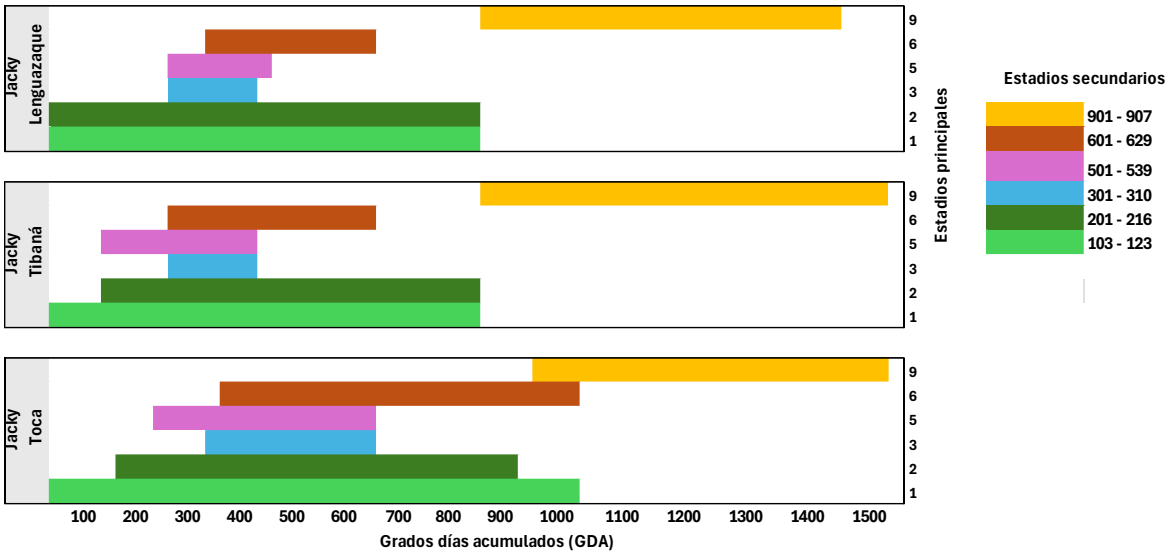
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Variedad Jacky

En la variedad Jacky se comparó el comportamiento en cuatro municipios (Cómbita, Lenguazaque, Tibaná y Toca). Se cuantificó una mayor producción de hojas y brotes laterales en Toca, a pesar de que las plantas en esta localidad tenían menor altura. También se observó un crecimiento secundario después de la primera floración tanto en Tibaná como en Lenguazaque. El periodo de senescencia fue similar en todas las localidades salvo en Cómbita donde fue más corto (Figura 21).

Figura 21. Duración en grados día (GDA) de los estadios fenológicos de la variedad Jacky en las localidades de Cómbita, Lenguazaque, Tibaná y Toca. Estadios principales: 1. Desarrollo de las hojas (verde); 2. Formación de tallos laterales (verde oscuro); 3. Crecimiento longitudinal (azul); 5. Aparición del órgano floral(morado); 6. Floración (café); 9. Senescencia (naranja).



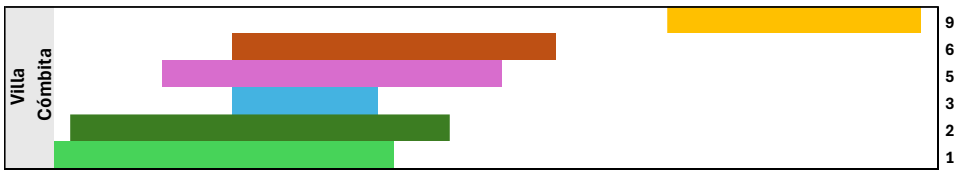


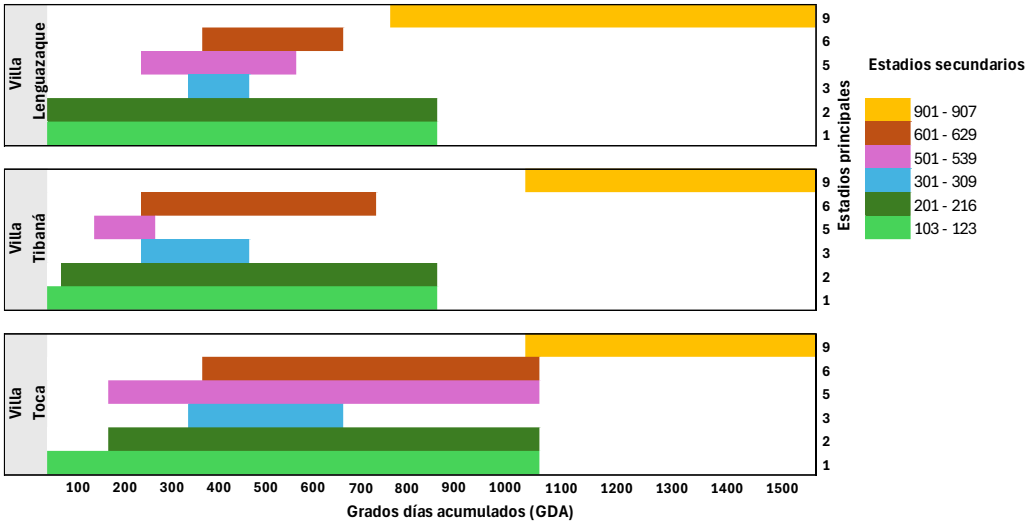
Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Variedad Villa

Similar a lo observado en la variedad Jacky, en Toca la variedad Villa presentó un mayor número de hojas y brotes laterales, aunque con un porte de planta más pequeño. En todas las localidades se registró floración, la cual fue más prolongada en Cómbita y Toca. En Lenguazaque y Tibaná se observó crecimiento secundario posterior a la floración, sin presentarse un segundo evento de floración. En Lenguazaque, la senescencia fue más prolongada, en contraste con Cómbita, donde este proceso presentó una duración más corta (Figura 23).

FIGURA 23. Duración en grados día (GDA) de los estadios fenológicos de la variedad Villa en las localidades de Cómbita, Lenguazaque, Tibaná y Toca. Estadios principales: 1. Desarrollo de las hojas (verde); 2. Formación de tallos laterales (verde oscuro); 3. Crecimiento longitudinal (azul); 5. Aparición del órgano floral (morado); 6. Floración (café); 9. Senescencia (naranja).





Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Consolidado de cosechas

En la cosecha se dio cumplimiento a los acuerdos con las diferentes asociaciones, a ellas les correspondía el 15 % de la producción de cada categoría (Primera, segunda y tercera). Se decidió transportar solamente la papa con un tamaño adecuado para semilla (categoría primera y segunda) con el fin de reducir costos de transporte (Tabla 18).

Tabla 18. Distribución de bultos por categoría en las diferentes localidades.

NÚMERO DE BULTOS POR CATEGORÍA										
MUNICIPIO	VARIEDAD	FNFP		ASOCIACIONES			TOTAL			TOTAL
		1RA	2DA	3RA	2DA	3RA	1RA	2DA	3RA	
Cómbita	Bachué	74	12	13	2	4	87	14	4	210
	Jacky	162	52	28	9	16	190	61	16	534
	Villa	194	53	34	9	12	228	62	12	604
Lenguazaque	Bachué	78	15	14	3	12	92	18	12	244
	Jacky	126	42	22	7	24	148	49	24	442
	Villa	70	31	12	5	12	82	36	12	260
Tibaná	Jacky	29	6			6	29	6	6	82
	Villa	49	19			6	49	19	6	148
Toca	Jacky	40	10	8	2	3	47	12	3	125
	Villa	56	14	10	3	2	66	17	2	170
TOTAL		878	254	141	40	97	1018	294	97	

*Se cargó la totalidad de la producción de tamaño primera y segunda.

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Consolidado de semilla seleccionada en centro agroindustrial de Villapinzón

Se realizó la selección y tratamiento de los tubérculos semilla transportados. Los tubérculos se seleccionaron teniendo en cuenta su estado sanitario y la morfología de tubérculo. Se trataron, empacaron y etiquetaron con el nombre de la variedad. Para el tratamiento se utilizó una mezcla de insecticida con talco malla 400 en proporción 1:5 en peso. Parte de la semilla seleccionada y tratada se dispuso en canastillas, lo restante se empacó en bulto y se organizó en arrumes de 15 y 20 bultos (Tabla 19).

TABLA 19. Bultos seleccionados y almacenados en bodega del centro agroindustrial de Villapinzón.

NÚMERO DE BULTOS POR CATEGORÍA DESPUÉS DE SELECCIÓN			
VARIEDAD	SELECCIONADO		
	PRIMERA	SEGUNDA	TOTAL
Bachué	108	14	122
Jacky	309	75	384
Villa	319	103	421
TOTAL	**736**	**191**	926

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

PRINCIPALES RESULTADOS

- La evaluación en campo de los 309 clones avanzados (BS4-25) evidenció una alta proporción de genotipos con buena respuesta a gota (94 %), comparable con los testigos resistentes Jacky y Villa, lo que confirma que la población evaluada presenta un nivel elevado y estable de resistencia a *Phytophthora infestans*, aun bajo condiciones de alta presión de la enfermedad. Asimismo, la evaluación fenológica permitió identificar un grupo importante de genotipos con precocidad, lo que sugiere una base genética favorable para este carácter. Finalmente, la selección de 138 genotipos (44,5 %), incluidos materiales con forma alargada, constituye un conjunto sólido de clones promisorios que serán considerados para su avance en los siguientes ciclos de evaluación.
- La evaluación en campo de los clones del BS2-25 establecida en Villapinzón permitió discriminar de manera efectiva los genotipos con mejor desempeño frente a la gota (*Phytophthora infestans*) y con características fenológicas de interés para el PMGP. El 49 % de los genotipos nuevos presentó una respuesta a la enfermedad comparable con los testigos comerciales Jacky y Villa. A partir de esta población se

seleccionaron 111 genotipos (13 %), de los cuales 17 avanzarán directamente al siguiente ciclo de evaluación (BS5-2026) por su desempeño superior en rendimiento y resistencia a gota.

- El inventario y la organización del germoplasma facilitaron la verificación, ordenamiento de los genotipos, consolidando la conservación de un total de 3.007 genotipos pertenecientes a diferentes grupos y colecciones. Adicionalmente, la incorporación de una nueva población derivada de cruzamientos entre *Solanum stenotomum* y el Grupo Phureja amplía la base genética del programa, fortaleciendo el sistema de conservación y mantenimiento del germoplasma.
- El elevado número de eventos de polinización realizados y la obtención de frutos viables evidencian la eficiencia operativa del bloque de cruzamientos, dando como resultado la construcción de 216 nuevas familias (125 4X×4X y 91 4X×2X), las cuales constituyen una fuente importante de variabilidad genética para las siguientes etapas de selección. Se identificaron parentales con alta compatibilidad y fertilidad, particularmente en los cruzamientos 4X×4X, mientras que en los cruzamientos 4X×2X se evidenciaron limitaciones de compatibilidad genética reflejadas en una menor producción de semilla por familia, información relevante para la optimización futura de los esquemas de cruzamiento.
- En las variedades comerciales evaluadas, los análisis estadísticos permitieron identificar genotipos con alta tolerancia al estrés hídrico, particularmente Bachué y Betina, los cuales no presentaron reducciones significativas en el rendimiento bajo los periodos de estrés evaluados en ambos experimentos. De manera consistente, se observaron genotipos con respuesta intermedia, como Jacky y Villa, y genotipos altamente sensibles, como Diacol Capiro, ICA Única, Parda Pastusa y Pastusa Suprema.
- Se avanzó en el desarrollo de condiciones y métodos de inoculación controlada para *Spongospora subterranea*, evidenciando que el humus aumenta la formación de agallas en raíces, aunque no induce síntomas en tubérculo en el periodo evaluado. El suelo contaminado de campo se identificó como la fuente de inóculo más eficiente.
- Para *Globodera* spp., se consolidó un inóculo y su caracterización morfológica, con validación molecular en progreso. Los bioensayos in vitro permitieron priorizar productos con efecto nematicida consistente y se establecieron ensayos in vivo bajo protocolos estandarizados.
- En términos de rendimiento comercial (PTCom), se observó una respuesta positiva a la fertilización edáfica en todas las variedades y localidades, con incrementos que oscilaron entre 52% y 196% respecto al tratamiento control. Sin embargo, la magnitud de la respuesta fue mayor en ambientes con menor fertilidad natural, como Toca, lo que resalta el papel de la fertilidad natural del suelo en la eficiencia del uso

de fertilizantes. En suelos con alta fertilidad, como Cómbita, los tratamientos control alcanzaron rendimientos elevados, evidenciando el aporte significativo de la fertilidad natural y permitiendo identificar dosis moderadas de N y K como opciones más eficientes desde el punto de vista agronómico y económico. En conjunto, los resultados obtenidos permiten proponer recomendaciones de fertilización específicas por variedad y localidad, y confirman que Bachué, Jacky y Villa se comportan de forma diferencial, por lo que se debe tener en cuenta al hacer planes de fertilización.

- La multiplicación de semilla convencional de las nuevas variedades Bachué, Jacky y Villa se cumplió satisfactoriamente mediante el establecimiento, seguimientos fitosanitarios y fenológicos, cosecha y selección de campos de multiplicación en cuatro localidades representativas (Cómbita, Lenguazaque, Tibaná y Toca). La siembra de estos campos permitió generar semilla en diferentes ambientes, aportando información relevante sobre el comportamiento fenológico y productivo de cada variedad bajo condiciones contrastantes de altitud y temperatura.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenibilidad para el sistema productivo en Colombia.			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 877.132.071	$ 54.113.821	$ 207.372.560	$ 1.138.618.452

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**324.794.000**	**314.468.002**	**96,82%**
Nómina	324.794.000	314.468.002	96,82%
GASTOS GENERALES	**446.593.185**	**389.593.773**	**87,24%**
Divulgación	1.360.000	1.360.000	100,00%
Dotación	2.015.682	1.972.101	97,84%
Honorarios	283.762.780	274.465.190	96,72%
Servicios públicos	7.330.236	6.535.400	89,16%
Materiales y suministros	1.200.000	1.039.249	86,60%

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
Viáticos y gastos de viaje	81.484.827	69.885.240	85,76%
Arriendos	6.000.000	5.000.000	83,33%
Transportes, fletes y acarreos	44.273.660	27.242.500	61,53%
Muebles y equipo de oficina	15.816.000	2.094.093	13,24%
Impresos y publicaciones	3.350.000	-	0,00%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	**105.744.886**	**78.434.585**	**74,17%**
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA	**105.744.886**	**78.434.585**	**74,17%**
Análisis de suelo	650.000	647.500	99,62%
Análisis foliares	22.117.350	17.280.000	78,13%
Insumos de laboratorio y campo de investigación para patógenos de suelo.	14.000.000	10.414.244	74,39%
Insumos agrícolas lotes de pruebas	68.977.536	50.092.841	72,62%
TOTAL PRESUPUESTO	**877.132.071**	**782.496.360**	**89,21%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 89,21% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Transportes, fletes y acarreos, con una ejecución del 61,53%, debido a que, si bien se realizaron los transportes requeridos durante el trimestre, estos se ejecutaron a un menor costo como resultado de la optimización de rutas y la racionalización del número de desplazamientos, lo cual permitió una gestión más eficiente de los recursos y evitó la ejecución total del presupuesto asignado.
- Muebles y equipos de oficina, con una ejecución del 13,24%, como consecuencia de un ajuste en la metodología de captura de datos de las estaciones meteorológicas, lo que hizo innecesaria la adquisición de licencias anuales inicialmente previstas, permitiendo la optimización del gasto sin afectar la ejecución de las actividades programadas.
- Impresos y publicaciones, sin ejecución, dado que los artículos divulgados durante la vigencia no generaron costos para el proyecto, al ser gestionados mediante mecanismos que no implicaron erogaciones presupuestales.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
022 DE 2020	N/A	UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
OBJETO DEL CONTRATO		
Aunar esfuerzos entre las partes para desarrollar el proyecto “Mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenibilidad para el sistema productivo en Colombia fase I, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
N/A	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Informe final del avance de los objetivos propuestos para el desarrollo del proyecto en la vigencia 2025, consignado en el informe final de la UNAL		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
014 DE 2025	$9.792.765	STEPHANIA ÁLVAREZ SARMIENTO
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como personal de apoyo en actividades de campo y laboratorio para el desarrollo de los objetivos del proyecto mejoramiento genético de papa tetraploide, como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia, en el marco de la práctica profesional del estudiante.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó el apoyo de las actividades requeridas en el proyecto de mejoramiento genético en sus diferentes fases de desarrollo de laboratorio y campo. Generando resultados en los objetivos de evaluación bióticas y abióticas de la evolución de material genético promisorio para el proyecto.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
015 DE 2025	$39.733.333	NANCY EUNICE NIÑO CASTAÑEDA
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios profesionales como asesor técnico científico para el desarrollo de las actividades enfocadas a la evaluación de material genético a su resistencia, tolerancia o susceptibilidad a nematodos en el proyecto de “mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia"		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se consolidó un inóculo y su caracterización morfológica, con validación molecular en progreso. Los bioensayos in vitro permitieron priorizar productos con efecto nematicida consistente y se establecieron ensayos in vivo bajo protocolos estandarizados generando un avance en las soluciones desde el mejoramiento a esta problemática.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
016 DE 2025	$115.720.000	UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
OBJETO DEL CONTRATO		
El fondo nacional de fomento de la papa -FNFP- administrado por FEDEPAPA contrata a la universidad nacional de Colombia, facultad de ciencias agrarias -sede de Bogotá- para trabajar en equipo con esta institución en la ejecución del proyecto “asesoría para el programa de investigación y transferencia de tecnología de FEDEPAPA- FNFP “, que en adelante y para todos los efectos se denominará el proyecto. las partes acuerdan que la participación de la universidad se concreta mediante la asesoría del profesor Carlos Eduardo Ñústez López, quien en adelante y para todos los efectos se denominará el asesor. las partes concertarán el plan de trabajo y cronograma en función de los objetivos específicos del contrato.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100 %	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Durante este periodo de ejecución del contrato de asesoría las diferentes actividades se han desarrollado de manera adecuada. Las recomendaciones realizadas para la cosecha de los campos de multiplicación de semilla de las nuevas variedades (Bachué, Jacky y Villa), al igual que de los experimentos para el ajuste de su fertilización han sido atendidas por los profesionales que trabaja para el proyecto de mejoramiento genético, al igual que se han atendido los requerimientos de la dirección técnica del FNFP-Fedepapa. En la unidad de producción de semilla prebásica que se tiene en funcionamiento en el Centro Agroindustrial de Villapinzón, se ha avanzado bien en la producción de mini tubérculos en su primera generación, las recomendaciones dadas han tenido impacto positivo en el proceso en el cual se avanza de manera satisfactoria.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
021 DE 2025	$4.500.000	JOHN JAIRO ROMERO MOLINA
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios para establecer y realizar las labores culturales de cultivo (siembra, deshierbe, aporque, cosecha y aplicaciones de manejo de plagas y enfermedades) del sistema productivo papa con genotipos del proyecto de mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia de FEDEPAPA -		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
FNFP y la Universidad Nacional, a través del convenio de cooperación establecido. parágrafo: el lote se encuentra ubicado en el departamento de Boyacá, municipio: Tibaná, vereda: mangles, coordenadas: 5° 17' 16,07" n 73° 24' 33,35" o.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó la preparación del suelo con el fin de comenzar con el trazado y preparación de siembra del lote. Luego se realizó la siembra y primera fertilización y desinfección del suelo.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
022 DE 2025	$13.850.000	UNION DE PRODUCTORES GANADEROS Y AGROPECUARIOS LAS TIBITAS DE LENGUAZAQUE
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar los servicios para establecer y realizar las labores culturales de cultivo (siembra, deshierbe, aporque, cosecha y aplicaciones de manejo de plagas y enfermedades) en un área total de 11.175 m² compuesto por: un (1) lote de 6.000 m2 distribuido de la siguiente manera: 1.080 m² para ensayos de fertilización y 4.920 m² para realizar el proceso de multiplicación de semilla y un (1) segundo lote de 5.175 m² para realizar los bloques de selección, del sistema productivo papa con genotipos del proyecto de mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia de FEDEPAPA - FNFP y la universidad nacional a través del convenio de cooperación establecido. parágrafo: los lotes se encuentran en las siguientes ubicaciones: lote de 6.000 m² departamento: Cundinamarca municipio: Lenguazaque vereda: VDA tibita hatico coordenadas: 5° 17' 31,59" n 73° 38' 30,32" o		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó la preparación del suelo con el fin de comenzar con el trazado y preparación de siembra del lote. Luego se realizó la siembra y primera fertilización y desinfección del suelo.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
023 DE 2025	$4.500.000	ASOAGROTOCA S.A.S.
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar los servicios para establecer y realizar las labores culturales de cultivo (siembra, deshierbe, aporque, cosecha y aplicaciones de manejo de plagas y enfermedades) del sistema productivo papa con genotipos del proyecto de mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia del FNFP y la universidad nacional a través del convenio de cooperación establecido. parágrafo: el lote se		

encuentra ubicado en el departamento de Boyacá, municipio: Soracá, vereda: quebrada vieja, coordenadas: 5° 36' 43,50" n 73° 09' 22,61" o.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Se realizó la preparación del suelo con el fin de comenzar con el trazado y preparación de siembra del lote. Luego se realizó la siembra y primera fertilización y desinfección del suelo.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
026 DE 2025	$17.500.000	COOPERATIVA INTEGRAL AGROPECUARIA EL OLIVO

OBJETO DEL CONTRATO
Prestar los servicios para establecer y realizar las labores culturales de cultivo (siembra, deshierbe, aporque, cosecha y aplicaciones de manejo de plagas y enfermedades) del sistema productivo papa con genotipos del proyecto de mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia de FEDEPAPA - FNFP y la universidad nacional a través del convenio de cooperación establecido. parágrafo: el lote se encuentra ubicado en el departamento de Boyacá, municipio: Cómbita, vereda: san Rafael, coordenadas: 5° 40' 37,24" n 73° 19' 41,36" o.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN TÉCNICA
100%	100%

DESCRIPCIÓN DEL AVANCE
Se realizó la preparación del suelo con el fin de comenzar con el trazado y preparación de siembra del lote. Luego se realizó la siembra y primera fertilización y desinfección del suelo.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
034 DE 2021	$6.500.000	COOPERATIVA INTEGRAL AGROPECUARIO EL OLIVO

OBJETO DEL CONTRATO
Entrega en comodato a él comodatario, una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus - estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, alertas, gráficos en línea, informes automatizados, reportes de et0, horas frío y días grado, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
035 DE 2021	$6.500.000	ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS DE BOYACÁ

OBJETO DEL CONTRATO

Entrega en comodato a él comodatario, una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus - estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, alertas, gráficos en línea, informes automatizados, reportes de et0, horas frío y días grado, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
008 DE 2022	$6.500.000	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PAPA Y CULTIVOS DE CLIMA FRIO – DNPC
OBJETO DEL CONTRATO		
Entrega en comodato de una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, alertas, gráficos en línea, informes automatizados, reportes de et0, horas frío y días grado, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
009 DE 2022	$6.500.000	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE SORACA – ASAGROSO
OBJETO DEL CONTRATO		
Entrega en comodato de una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, alertas, gráficos en línea, informes automatizados, reportes de et0, horas frío y días grado, para la vigencia 2025 se genera un otrosí		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
010 DE 2022	$6.500.000	ASOCIACIÓN DE CULTIVADORES Y COMERCIALIZADORES DE PAPA DE SIBATÉ – ASOPAPA SIBATÉ.
OBJETO DEL CONTRATO		
Entrega en comodato de una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus - estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, alertas, gráficos en línea, informes automatizados, reportes de et0, horas frío y días grado, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
021 DE 2023	$6.500.000	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE LENGUAZAQUE CUNDINAMARCA.
OBJETO DEL CONTRATO		
Entregar en comodato a él comodatario, una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus - estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
008 DE 2024	$6.500.000	PLANTAR DE COLOMBIA S.A.S
OBJETO DEL CONTRATO		
Entregar en comodato a él comodatario, una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus - estación meteorológica Smart, que incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
040 DE 2024	$6.500.000	ASOCIACIÓN PRODUCTORES ASOCIADOS AGROPECUARIOS DE SAN JOSE DE GACAL-SAN SEMILLAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Entrega en comodato a él comodatario, una (1) estación meteorológica Smart de insta weather plus - estación meteorológica Smart, incluye sensor de temperatura ambiente y humedad relativa, pluviómetro, presión barométrica, dirección y velocidad de viento, radiación solar, panel solar, batería, abrigo térmico, antena y transmisión por red celular, para la vigencia 2025 se genera un otrosí.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
047 DE 2025	$9.792.765	DANIEL ESTEBAN MORENO CASTRO
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como personal de apoyo en actividades de campo y laboratorio para el desarrollo de los objetivos del proyecto mejoramiento genético de papa tetraploide, como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia en la fase de pruebas semicomerciales, en el marco de la práctica profesional del estudiante.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
Se han apoyado las actividades requeridas en el proyecto de mejoramiento genético en sus diferentes fases de desarrollo.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
055 DE 2025	$9.925.100	ERIKA NATALIA SIERRA AMAYA
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como personal de apoyo en actividades de campo y laboratorio para el desarrollo de los objetivos del proyecto “mejoramiento genético de papa tetraploide, como estrategia de sostenibilidad para el sistema productivo en Colombia”, en la fase de pruebas Semicomerciales, en el marco de la práctica profesional del estudiante.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se han apoyado las actividades requeridas en el proyecto de mejoramiento genético en sus diferentes fases de desarrollo.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
060 DE 2025	$5.293.387	LINA MARÍA PÁRAMO DEVIA
OBJETO DEL CONTRATO		
Prestar servicios como personal de apoyo en actividades de campo y laboratorio para el desarrollo de los objetivos del proyecto mejoramiento genético de papa tetraploide, como estrategia de sostenimiento para el sistema productivo en Colombia en la fase de pruebas semicomerciales, en el marco de la práctica profesional del estudiante.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se han apoyado las actividades requeridas en el proyecto de mejoramiento genético en sus diferentes fases de desarrollo.		

7.2.3. PROYECTO: DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE UN SISTEMA PRODUCTIVO DE SEMILLAS CERTIFICADAS DE PAPA FASE I

DESCRIPCIÓN GENERAL

La papa ocupa a nivel global el tercer lugar en importancia como producto alimenticio después del arroz y el trigo. Particularmente en Colombia, unas cien mil familias se dedican a este cultivo. Sin embargo, se presentan retos para una mayor competitividad de la cadena, entre ellos el uso de semilla certificada por parte de los productores, ya que actualmente sólo el 5% del área sembrada se realiza con ésta, ocasionando baja calidad y poco rendimiento del cultivo.

En este orden de ideas, la formulación del presente proyecto enfoca su propósito al diseño de un sistema físico y su respectiva construcción para la producción de semillas certificadas en su fase inicial en donde se integran las fases de laboratorio y casa de malla, con el fin de generar minitubérculos para ser distribuidos entre los productores beneficiarios del programa: transferencia de tecnología y mejoramiento genético en sus sistemas agrícolas productivos.

Por consiguiente, el fin del proyecto se orienta a que en el largo plazo se pueda realizar la difusión del modelo productivo de semillas en puntos focales del territorio nacional dedicado a la producción de papa de tal manera que haya una mayor cobertura y estandarización de la producción; es importante mencionar que en cada fase de la cadena productiva se contempla articular la labor de los extensionistas, los productores y sus unidades de negocio, a través de métodos formativos y experimentales de tal manera que cada productor pueda materializar los resultados en cuanto al mejoramiento de la productividad.

COBERTURA:

Nacional

ENTIDAD EJECUTORA

Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA.

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar un esquema de producción y difusión a partir de la construcción de un paquete de transferencia tecnológica con el fin de ampliar la oferta disponible de semilla de papa e impactar la calidad, la productividad y la rentabilidad en las organizaciones y productores aportantes del FNFP.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Incrementar el número de variedades de papa conservadas en el banco de germoplasma in vitro.
- Incrementar la disponibilidad de plántulas de papa libres de virus para la producción en fase 1 semilla categoría élite y súper élite mediante la multiplicación masiva de material vegetal in vitro.
- Estandarizar un proceso de producción de tubérculos semilla categoría Super Elite de papa a partir de plántulas endurecidas en condiciones controladas de invernadero, con el fin de aumentar la oferta de material de producción para semilla certificada dentro de la población de productores aportantes.
- Incrementar la oferta de semilla certificada mediante la estandarización de un proceso de producción semilla bajo condiciones controladas de invernadero.
- Transferir semilla certificada (registrada y/o certificada) para ser difundida en campo como avance a corto plazo en el proceso de adopción de tecnologías dentro de la población de productores aportantes.

ACTIVIDADES E INDICADORES DE GESTIÓN Y DE RESULTADO

TABLA 1. Porcentaje de cumplimiento indicadores

INDICADOR	EJECUCIÓN ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO EJECUTADO
Número de variedades conservadas en el banco de germoplasma in vitro	5	5	100,0
Número de plántulas producidas en fase de enraizamiento in vitro (plántulas con raíz)	60.656	42.500	147,4
Número de muestras analizadas	60	50	120,0
Número de plantas endurecidas ex vitro en invernadero.	25.011	25.500	98,1
Número de minitubérculos	140.537	140.000	100,4

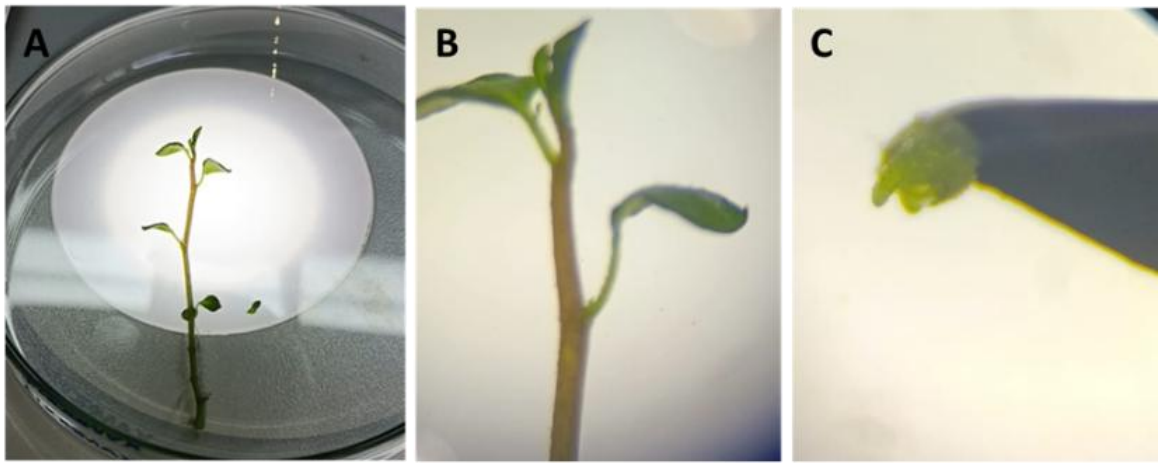
INDICADOR	EJECUCIÓN ANUAL	META ANUAL	% CUMPLIMIENTO EJECUTADO
Productores impactados semilla certificada	1.000	1.000	100,0
Bultos de semilla certifica entregado (20/productor)	20.000	20.000	100,0

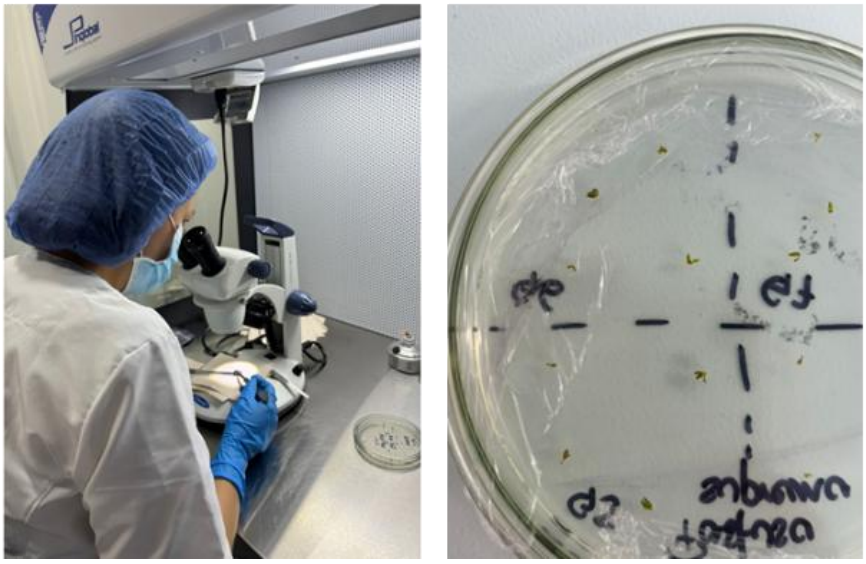
Durante la vigencia 2025 se implementó el sistema de producción de minitubérculos semilla categoría Super Elite, incluyendo fase de laboratorio *in vitro*, endurecimiento de material vegetal y la fase de producción de minitubérculos bajo condiciones invernadero. El desarrollo conjunto de estas actividades permitió producir un total de 140.537 minitubérculos de las variedades Villa, Jacky, Bachué y Diacol Capiro.

El proceso de introducción in vitro de nuevas variedades permitió establecer de manera exitosa las variedades Rubí y Betina, mientras que las variedades Ica Única y Pastusa Suprema continúan en fase de desinfección viral.

El proceso de introducción de una nueva variedad al Banco de Germoplasma inicia con la limpieza y desinfección del material vegetal, con el objetivo de eliminar principalmente hongos y bacterias. Posteriormente, se realiza el aislamiento del meristemo, tejido de la planta que se encuentra libre de virus y que constituye la base para garantizar la sanidad del material vegetal (imagen 1).

IMAGEN 1. AISLAMIENTO DE MERISTEMOS DE PLÁNTULAS IN VITRO DE PAPA





Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

Durante la vigencia 2025, ingresaron al proceso las variedades Betina, Rubí, Ica Unica y Pastusa Suprema. La fase de desinfección de hongos y bacterias fue exitosa en las cuatro variedades, lo que permitió avanzar hacia la etapa de diagnóstico viral.

En esta segunda fase, se realizó el envío de muestras de material vegetal al Laboratorio Nacional de Sanidad Vegetal, con el fin de identificar la presencia de los virus restrictivos de papa, de acuerdo con la Resolución 15142 de 2024 del ICA: PVY, PVS, PLRV y PVX.
En paralelo, se ejecutó un diagnóstico fitosanitario en el Laboratorio Nacional del ICA, con el análisis de 20 muestras, logrando el 100 % de la meta semestral. Esta evaluación es clave para garantizar la calidad sanitaria del banco de germoplasma y avanzar en el cumplimiento de los requisitos regulatorios para la producción de semilla élite y super élite.
En el caso de Betina y Rubí los resultados fueron negativos para los 4 virus analizados (tabla 1), lo que indica que cumplen con el requerimiento ICA e ingresan al banco de germoplasma FEDEPAPA-FNFP para iniciar el proceso de producción masiva de material vegetal in vitro y su posterior siembra en invernadero para la producción de semilla certificada categorías Super élite y élite.

Por su parte, las variedades Ica Única y Pastusa Suprema presentaron resultados negativos frente a los virus PVS, PVX y PLRV, mientras que se detectó resultado positivo para el virus PVY (*Potato virus Y*) (tabla 1), considerado uno de los virus de mayor restricción en el cultivo de papa. A partir de estos resultados, se realizó un nuevo aislamiento de meristemos con el fin de garantizar material vegetal libre de virus.

TABLA 2. Resultado análisis de presencia de virus en material vegetal

VARIEDAD	LOTE	PVY	PVX	PVS	PLRV
Ica Única	2.534	Positivo	Negativo	Negativo	Negativo
Pastusa Suprema	2.534	Positivo	Negativo	Negativo	Negativo
Betina	2.534	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo
Rubí	2.528	Negativo	Negativo	Negativo	Negativo

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

Asimismo, en el marco del trabajo colaborativo con Agrosavia, el 3 de diciembre se recibieron cinco variedades, las cuales serán custodiadas en el Banco de Germoplasmas FEDEPAPA-FNFP (imagen 2). La Tabla 2 presenta la descripción detallada de cada una de ellas.

IMAGEN 2. Material vegetal *in vitro* ingresado al banco de germoplasma



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

TABLA 3. VARIEDADES INGRESADAS AL BANCO DE GERMOPLASMA IN VITRO.
***Variedades en proceso de desinfección viral**

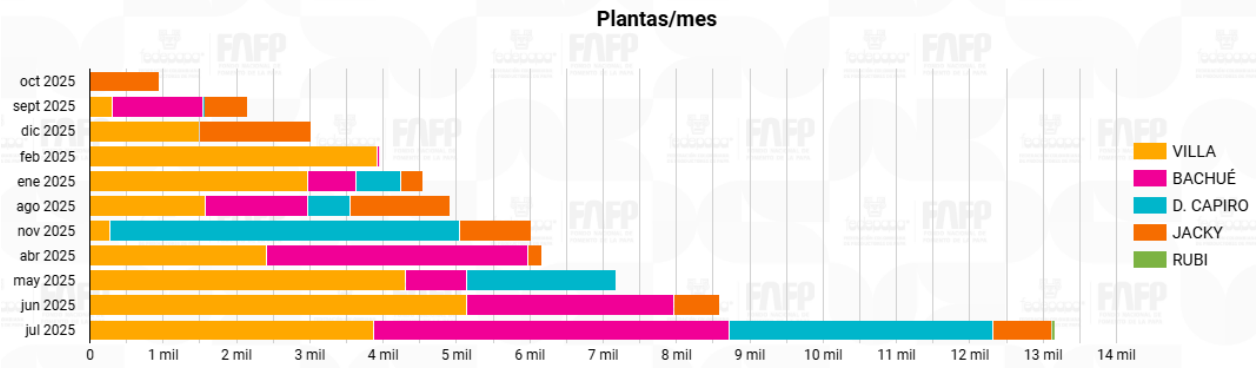
VARIEDAD	Nombre botánico
BETINA	Solanum tuberosum L.
RUBÍ	Solanum tuberosum L.
* ICA UNICA	Solanum tuberosum L. ssp.
* PASTUSA SUPREMA	Solanum tuberosum L. ssp.
AGROSAVIA MARY	Solanum tuberosum L.
AGROSAVIA ALHAJA	Solanum tuberosum Grupo phureja
CORPOICA-SOL ANDINA	Solanum tuberosum Grupo phureja
AGROSAVIA ESTRELLA	Solanum tuberosum Grupo phureja
PERLA NEGRA	Solanum tuberosum

Fuente: Adaptado del Registro Nacional de Cultivares Comerciales - ICA.

En el marco del Objetivo 2, orientado a incrementar la disponibilidad de plántulas de papa in vitro, se produjeron 60.656 plántulas con raíz (gráfico 1), lo que representa un 147,4 % de cumplimiento frente a la meta anual.

Este resultado refleja la consolidación del protocolo técnico y el alto desempeño del equipo especializado en micropropagación vegetal.

GRÁFICO 1. Número de plántulas producidas in vitro



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

IMAGEN 3. Sistema de micropropagación clonal in vitro de papa



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Durante la vigencia 2025 se realizó el proceso de endurecimiento bajo condiciones controladas de invernadero de un total de 25.011 plantas de las variedades Villa, Jacky, Bachué y Diacol Capiro (gráfico 2), alcanzando la meta anual propuesta. Este proceso permitió garantizar la adaptación progresiva del material vegetal a condiciones menos controladas, asegurando su vigor y sanidad vegetal (imagen 3).

GRÁFICO 2. Número de plantas endurecidas bajo condiciones de invernadero

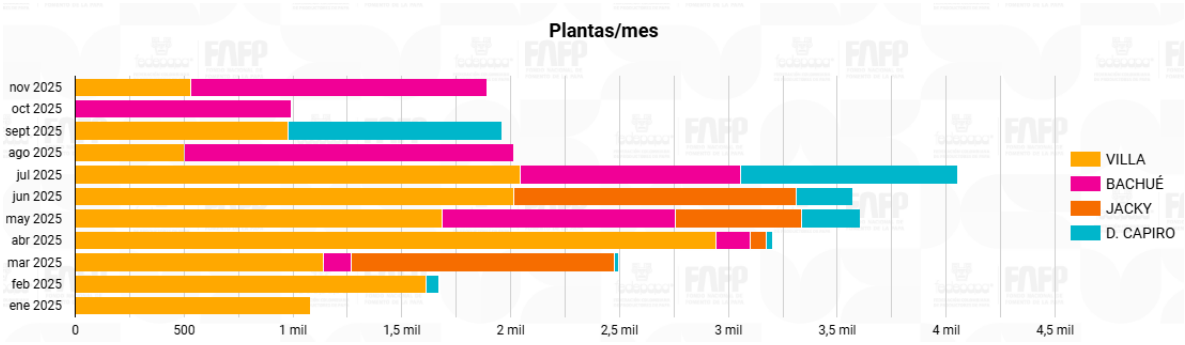


IMAGEN 3. Plántulas en fase de endurecimiento bajo condiciones de invernadero



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología

Durante la vigencia 2025 se realizó la producción de un total de 140.537 minitubérculos de las variedades Bachué, Jacky, Villa y Diacol Capiro. Alcanzando así el objetivo propuesto. La cosecha se realizó de manera escalonada, conforme al ciclo fenológico de cada variedad y a las condiciones de desarrollo observadas en invernadero. Los minitubérculos cosechados corresponden a semilla categoría Súper Élite, apta para continuar su ciclo de certificación o ser utilizada en fases posteriores del esquema productivo.

Después de la cosecha, los tubérculos se clasificaron por tamaño según la Resolución ICA 15141 de 2024 (tabla 3), permitiendo contabilizar tanto los tubérculos aptos para siembra como aquellos que fueron descartados por daños, deformidades o fuera de parámetro (imagen 4).

TABLA 3. Clasificación por tamaño establecida por la resolución 15141 de 2024 del ica para minitubérculos de la categoría súper élite

ESPECIES *SOLANUM TUBEROSUM* SSP ANDIGENA Y TUBEROSUM. *SOLANUM PHUREJA.*	
CATEGORÍA	**TAMAÑO**
Muy grande	Diámetro mayor de 40 mm
Grande	Diámetro entre 30 y 39 mm

ESPECIES *SOLANUM TUBEROSUM* SSP ANDIGENA Y TUBEROSUM. *SOLANUM PHUREJA.*	
CATEGORÍA	**TAMAÑO**
Mediano	Diámetro entre 20 y 29 mm
Pequeña	Diámetro entre 10 y 19 mm
Muy pequeño	Diámetro menor a 10 mm

Fuente: Resolución ICA 15141 de 2024.

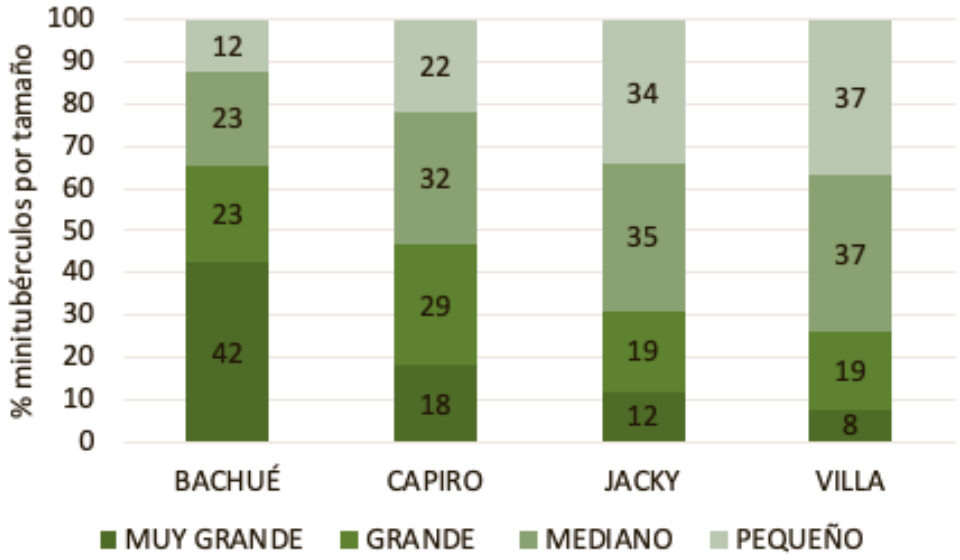
En el gráfico 3 se presenta el porcentaje por tamaño de cada una de las variedades. Teniendo en cuenta que los minitubérculos producidos serán sembrados directamente en campo, se excluye la categoría de tamaño muy pequeño. Se evidencia que cada variedad presenta una distribución particular que influye en su potencial de uso en campo. Bachué se destaca por su alta proporción de tubérculos muy grandes y grandes, característico de la variedad que favorece la siembra directa en campo. Capiro muestra un balance adecuado entre tamaños grandes y medianos, favoreciendo la uniformidad del cultivo. Jacky y Villa, por su parte, concentran una mayor proporción en la categoría mediana, lo que puede traducirse en una mayor densidad de plantas en campo.

IMAGEN 4. Minitubérculos clasificados por tamaño



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

GRÁFICO 4. Clasificación por tamaño de los minitubérculos



Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

Teniendo en cuenta que los minitubérculos deben de ser entregados a los productores aportantes cuando finaliza el periodo de latencia e inicia su brotación, los minitubérculos se almacenarán a temperatura ambiente con luz tenue. Los minitubérculos producidos serán entregados en la vigencia 2026.

En conclusión, el semestre evidencia avances notables en la producción in vitro, el fortalecimiento de capacidades técnicas, la consolidación de protocolos sanitarios y la preparación operativa para la entrega de semilla certificada. No obstante, se reconoce la necesidad de acelerar la producción de minitubérculos y continuar afinando las condiciones de propagación para alcanzar las metas anuales proyectadas. La articulación técnica, administrativa y territorial será clave en la segunda mitad del año para consolidar los logros obtenidos y garantizar el éxito del sistema productivo de semilla de papa.

Finalmente, bajo el Objetivo 5, se completó la convocatoria para la adquisición de 20.000 bultos de semilla certificada (Imagen 5), la cual se adjudicó en dos etapas luego de un primer intento fallido. Se contó con 2 proveedores seleccionados, el proveedor Carlos Antonio Rios Hincapie quien por su disposición entregó 14.000 bultos de semilla certificada Diacol Capiro y el proveedor Plantar de Colombia SAS quien entregó 6.000 de la misma, se inició la entrega e identificación de beneficiarios en el segundo semestre del año, razón por la cual se ve reflejado en el impacto presupuestal final.

IMAGEN 5. Convocatoria de proveedor de semilla certificada



Fuente: Fedepapa - Convocatorias

Dentro del objetivo 5 de Transferir semilla certificada (registrada y/o certificada) para ser difundida en campo como avance a corto plazo se realizó convocatoria abierta para la selección de 1.000 productores beneficiarios de la entrega de semilla (imagen 6) a nivel nacional.

IMAGEN 6. Convocatoria de productores beneficiarios de semilla certificada



Fuente: Fedepapa - Convocatorias

Durante el segundo semestre del año 2025 se llevó a cabo la entrega a nivel nacional de 20.000 bultos de semilla certificada Diacol Capiro, de acuerdo con la distribución indicada en la (tabla 4). Esta actividad contó con el acompañamiento y apoyo permanente del equipo técnico, lo que permitió asegurar una adecuada planeación, ejecución y seguimiento del proceso de entrega en los distintos departamentos beneficiados.

En cada una de las entregas se dejó constancia del proveedor de la semilla, el número de beneficiarios por departamento y la cantidad de bultos asignados, garantizando trazabilidad por medio de firmas de actas de entrega de semilla, toma de evidencia fotográfica y control en el uso de los recursos (imagen 7).

TABLA 4. Distribución de semilla certificada a nivel nacional

DEPARTAMENTO	VARIEDAD DIACOL CAPIRO	
	CANTIDAD DE BULTOS	CANTIDAD PRODUCTORES
NARIÑO	6.000	300
CAUCA	1.000	50
BOYACÁ	5.000	250
SANTANDER	1.000	50
NORTE DE SANTANDER	1.000	50
CUNDINAMARCA	5.000	250
ANTIOQUIA	1.000	50
TOTAL	**20.000**	**1.000**

Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

IMAGEN 7. Entrega de semilla certificada a nivel nacional en los departamentos de Nariño, cauca, Santander, Norte de Santander, Boyacá, Cundinamarca y Antioquia




Programa de investigación
y transferencia de tecnología.













Fuente: Programa de investigación y transferencia de tecnología.

PRINCIPALES RESULTADOS

- Se produjeron 60.626 plántulas con raíz, alcanzando un 142,6 % de la meta anual.
- Se endurecieron 25.011 plantas en condiciones controladas, con un 98,12 % de cumplimiento frente a la meta anual.
- Se lograron producir 140.537 minitubérculos unidades alcanzando un 100,4 % de la meta anual.
- Se logró la estandarización de los procesos de endurecimiento y producción de minitubérculos bajo condiciones controladas de invernadero, integrando de manera sistemática los parámetros críticos de manejo: tiempos de trasplante, días de

cosecha posteriores a la siembra, manejo MIPE y MIRFE, así como la gestión del riego.

- Se completó la convocatoria y adjudicación para la compra de 20.000 bultos de semilla certificada, con proveedores ya seleccionados y entrega prevista para el segundo semestre.
- Se entregó a nivel nacional la cantidad de 20.000 bultos de semilla certificada a 1.000 beneficiarios seleccionados por medio de convocatoria abierta.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Presupuesto del anual:

VIGENCIA 2025			
PROYECTO			
Diseño y desarrollo de un esquema de producción integrado de semillas certificada de papa en fase I			
APORTE FNFP	APORTE OTROS COFINANCIADORES		TOTAL PROYECTO
	CONTRAPARTIDA FEDEPAPA	OTROS	
$ 2.994.703.218	$ 185.908.999	$0	$ 3.180.612.217

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
SERVICIOS PERSONALES	**276.994.000**	**269.007.903**	**97,12%**
Nómina	276.994.000	269.007.903	97,12%
GASTOS GENERALES	**297.709.218**	**166.049.142**	**55,78%**
Divulgación	1.020.000	1.020.000	100,00%
Dotación	2.015.682	1.972.101	97,84%
Materiales y suministros	64.612.800	60.373.488	93,44%
Mantenimiento	6.897.754	6.339.700	91,91%
Muebles y equipo de oficina	1.992.000	1.506.380	75,62%
Transporte, fletes y acarreos	8.360.448	5.180.400	61,96%
Servicios públicos	35.440.000	20.437.639	57,67%
Seguros, impuestos y gastos legales	2.570.534	1.132.337	44,05%
Equipo de laboratorio y campo	150.000.000	63.938.700	42,63%
Servicio de aseo, vigilancia y seguridad	24.800.000	4.148.397	16,73%
ESTUDIOS Y PROYECTOS	**2.420.000.000**	**2.404.004.000**	**99,34%**
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA	**2.420.000.000**	**2.404.004.000**	**99,34%**
Programa de transferencia de tecnología a través de la ampliación de oferta de tubérculo semilla - categoría certificada	2.400.000.000	2.400.000.000	100,00%

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO APROBADO 2025	EJECUCION VIGENCIA 2025	% EJECUCIÓN
Análisis de virus y patógenos normatividad ICA	20.000.000	4.004.000	20,02%
TOTAL PRESUPUESTO	**2.994.703.218**	**2.839.061.045**	**94,80%**

Con base en la ejecución presupuestal acumulada al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2025, se evidencia una ejecución general del 94,80% del presupuesto aprobado, lo cual refleja un comportamiento favorable en términos globales. No obstante, al analizar el detalle por rubros, se identifican algunas partidas que presentan niveles de ejecución inferiores al 70%. A continuación, se relacionan dichos rubros junto con la justificación correspondiente, con el fin de brindar claridad sobre las causas que incidieron en este comportamiento:

- Transportes, fletes y acarreos, con una ejecución del 61,96%, debido a que los transportes requeridos se realizaron conforme a lo programado, pero a valores inferiores a los inicialmente estimados, como resultado de variaciones favorables en los precios, lo que hizo innecesaria la ejecución total del presupuesto asignado.
- Servicios públicos, con una ejecución del 57,67%, atribuible a variaciones en las tarifas de los servicios y a la fluctuación de la tasa de cambio, factores que incidieron en un menor valor ejecutado frente a lo presupuestado.
- Seguros, impuestos y gastos legales, con una ejecución del 44,63%, debido a ajustes en los valores efectivamente contratados frente a las estimaciones iniciales, asociados a condiciones de mercado más favorables.
- Equipos de laboratorio y campo, con una ejecución del 42,60%. Si bien se contempló la adquisición de equipos como cámara de flujo laminar, autoclave de mayor capacidad, estantes, luminarias, entre otros, así como la realización de un reservorio y ajustes hidráulicos en los lotes de producción para garantizar el abastecimiento de agua en las zonas de invernadero del Centro Agroindustrial de la Papa de Villapinzón, se presentó un ajuste técnico en los volúmenes de propagación por esquejes. Este cambio permitió mantener los niveles de producción previstos sin necesidad de ampliar el área de propagación in vitro, lo cual hizo innecesaria la ejecución total del rubro, sin afectar las metas establecidas para la vigencia 2025.
- Servicio de aseo, vigilancia y seguridad, con una ejecución del 16,73%, debido a variaciones en los costos efectivamente contratados frente a los valores inicialmente presupuestados.
- Análisis de virus y patógenos – normatividad ICA, con una ejecución del 20,02%, debido a que la tasa de multiplicación se redujo a muestras indexadas; en

consecuencia, se ajustó el número de muestras requeridas, lo que permitió optimizar el gasto sin afectar el cumplimiento de las actividades programadas.

INFORME DE EJECUCIÓN CON TERCEROS

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
028 DE 2025	$1.680.000.000	CARLOS ANTONIO RIOS HINCAPIE
OBJETO DEL CONTRATO		
Por medio del presente contrato, el vendedor se obliga a transferir a título de venta al comprador la cantidad de 14.000 bultos de semilla de papa, categoría certificada ICA, de la variedad DIACOL CAPIRO.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó la entrega de los 14.000 bultos de semilla de papa categoría certificada ICA variedad DIACOL CAPIRO.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
034 DE 2025	$63.938.700	MEDIDAS ELÉCTRICAS SAS
OBJETO DEL CONTRATO		
Por medio del presente Contrato, el vendedor se obliga a transferir a título de venta a el vendedor e instalar un reservorio de agua para agricultura con las siguientes medidas: 20m x 13m x 7m de profundidad, con taludes, desbarriada y tambre lateral con geomembrana calibre 30 HDPE alta resistencia.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL	**EJECUCIÓN TÉCNICA**	
100%	100%	
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó un primer pago en calidad de anticipo. Se realizó una entrega de un reservorio de agua para agricultura.		

No CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA
038 DE 2025	$720.000.000	PLANTAR DE COLOMBIA SAS.
OBJETO DEL CONTRATO		
Por medio del presente Contrato, el vendedor se obliga a transferir a título de venta a el comprador la cantidad de 6.000 bultos de semilla de papa certificada DIACOL CAPIRO en las fechas establecidas por el comprador (agosto a octubre), con las siguientes especificaciones: El peso de cada bulto será de 50 kg al empacar, el tamaño de la semilla será entregada bajo los parámetros del ICA en tres (3) tamaños: 1) semilla tamaño primera de 7 cm a 9 cm, 2) semilla tamaño segunda de 5 cm a 7cm y 3) semilla tamaño tercera de 3 cm a 5 cm.		
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL		**EJECUCIÓN TÉCNICA**
100%		100%
DESCRIPCIÓN DEL AVANCE		
Se realizó la entrega de los 6.000 bultos de semilla de papa categoría certificada ICA variedad DIACOL CAPIRO.		

8. SISTEMAS - CUMPLIMIENTO NORMAS DERECHO DE AUTOR

De conformidad con la ley. todas las aplicaciones y software con que cuenta el Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP están completamente licenciadas. por lo tanto. se cumple cabalmente con lo estipulado en la Ley 603 de 2000.

La responsabilidad por el cumplimiento de esta norma corresponde a FEDEPAPA como administrador del Fondo. quien responderá solidaria e ilimitadamente por los perjuicios que se puedan generar por el incumplimiento de estas normas.

9. CONTRATACIONES Y SEGUROS

9.1. SEGUROS

Con corte a 31 de diciembre de 2025, el Fondo Nacional de Fomento de la Papa ha asegurado los activos fijos mediante póliza de seguros adquirida con BBVA seguros Colombia No 023101009697.

9.2. CONTRATACIONES

Con corte a 31 de diciembre de 2025 el FNFP suscribió 92 contratos (los consecutivos 19, 27, 32, 40, 44, 45, 46 y 56 de 2025 fueron anulados) así:

No	VIGENCIA	CLASE DE CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA	FECHA INICIO	FECHA TERMINACIÓN	ESTATUS
33	2019	Comodato	26.234.901	Asociación De Productores De Papa Y Cultivos De Clima Frío	28/10/2019	31/12/2025	Liquidado
34	2019	Comodato	23.320.567	Asociación De Productores Agropecuarios Obrapia Toca	2019/10/28	2026/06/30	vigente
22	2020	Convenio de cooperación	879.783.074	Universidad Nacional De Colombia	2020/06/23	2026/06/30	vigente
21	2021	Prestación de servicios	5.700.100	Juan Diego Melo Vargas	2021/06/01	2026/06/30	vigente
34	2021	Comodato	6.500.000	Cooperativa Integral Agropecuario El Olivo	2021/07/15	2026/06/30	vigente
35	2021	Comodato	6.500.000	Asociacion De Mujeres Campesinas De Boyaca	2021/07/15	2026/06/30	vigente
52	2021	Comodato	20.389.847	Cooperativa Integral De Productores De Hortalizas Y Frutas- Cooinprosam	2021/11/02	2026/06/30	vigente
54	2021	Comodato	26.132.926	Asoagrotoca S.A.S.	2021/11/02	2026/06/30	vigente
8	2022	Comodato	6.500.000	Asociación De Productores De Papa Y Cultivos De Clima Frio – Dnpc	1/02/2022	31/12/2025	Liquidado
9	2022	Comodato	6.500.000	Asociación De Productores Agropecuarios Del	2022/02/15	2026/06/30	vigente

No	VIGENCIA	CLASE DE CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA	FECHA INICIO	FECHA TERMINACIÓN	ESTATUS
				Municipio De Soraca - Asagroso			
10	2022	Comodato	6.500.000	Asociación De Cultivadores Y Comercializadores De Papa De Sibaté- Asopapa Sibaté	2022/02/14	2026/06/30	vigente
21	2023	Comodato	6.500.000	Asociacion De Productores Agropecuarios Del Municipio De Lenguazaque Cundinamarca	2023/03/08	2026/06/30	vigente
38	2023	Prestación de servicios	3.800.000	Clemencia Ines Rodriguez Avendaño	17/05/2023	31/12/2025	Liquidado
8	2024	Comodato	6.500.000	Plantar De Colombia	2024/02/09	2026/06/30	vigente
10	2024	Memorando de entendimiento	-	Region Administrativa Y De Planificacion Especial Rap-E Región Central	16/02/2024	31/12/2025	Liquidado
11	2024	Convenio para la proyeccion social	-	La Universidad De Boyacá	29/02/2024	31/12/2025	Liquidado
23	2024	Prestación de servicios	12.376.000	Juan Diego Melo Vargas	15/03/2024	31/12/2025	Liquidado
24	2024	Suministro	19.273.668	Productos Y Suministros S.A.S	15/03/2024	31/12/2025	Liquidado
32	2024	Convenio de cooperación	-	Camara De Comercio De Ipiales	18/03/2024	31/12/2025	Liquidado
33	2024	Prestación de servicios	96.390.000	Kreston Rm Sa	1/04/2024	31/03/2025	liquidado
34	2024	Carta de entendimiento	-	La Cámara Procultivos De La Asociación Nacional De Empresarios De Colombia - Andi	2/04/2024	31/12/2025	Liquidado
40	2024	Comodato	-	Asociación Productores Asociados Agropecuarios De San Jose De Gacal - Sansemillas	2024/05/01	2026/06/30	Vigente
53	2024	Prestación de servicios	4.000.000	Clemencia Ines Rodriguez Avendaño	2024/06/14	2026/06/30	vigente
54	2024	Prestación de servicios	1.200.000	Clemencia Ines Rodriguez Avendaño	2024/06/14	2026/06/30	vigente

No	VIGENCIA	CLASE DE CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA	FECHA INICIO	FECHA TERMINACIÓN	ESTATUS
55	2024	Convenio de cooperacion institucional	-	Fundación Universitaria Agraria De Colombia - Uniagraria	27/06/2024	31/12/2025	Liquidado
65	2024	Prestación de servicios	83.300.000	Hv Legal Corp S.A.S	2024/09/09	2026/06/30	vigente
66	2024	Prestación de servicios	47.600.000	Hv Legal Corp S.A.S	2024/09/09	2026/06/30	vigente
67	2024	Prestación de servicios	9.282.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/09/02	2026/06/30	vigente
68	2024	Prestación de servicios	7.735.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/09/02	2026/06/30	vigente
69	2024	Prestación de servicios	7.735.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/09/02	2026/06/30	vigente
70	2024	Prestación de servicios	9.282.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/09/02	2026/06/30	vigente
75	2024	Convenio de cooperacion institucional	-	Administradora Monserrate S.A.S	9/11/2024	31/12/2025	Liquidado
77	2024	Prestación de servicios	9.282.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/12/20	2026/06/30	vigente
78	2024	Prestación de servicios	9.282.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/12/20	2026/06/30	vigente
79	2024	Prestación de servicios	7.735.000	Juan Diego Melo Vargas	2024/12/20	2026/06/30	vigente
1	2025	Prestación de servicios	203.014.476	Asesores De Sistemas Especializados En Software S.A.S	2025/01/13	2026/06/30	vigente
2	2025	Prestación de servicios	75.218.000	Andrés Ernesto Ticora Alturo	15/01/2025	15/12/2025	Liquidado
3	2025	Prestación de servicios	63.646.000	Diana Carolina Forero Hernandez	15/01/2025	15/12/2025	Liquidado
4	2025	Prestación de servicios	115.720.000	Omar Rene Currea Valderrama	15/01/2025	15/12/2025	Liquidado
5	2025	Prestación de servicios	15.000.000	Giovany Stiven Osorio Quiroga	16/01/2025	15/06/2025	Liquidado
6	2025	Prestación de servicios	238.798.000	Agrilab Laboratorios Sas	30/01/2025	31/10/2025	liquidado
7	2025	Prestación de servicios	7.140.000	Ofimarcas S.A.S.	3/02/2025	30/12/2025	Liquidado

No	VIGENCIA	CLASE DE CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA	FECHA INICIO	FECHA TERMINACIÓN	ESTATUS
8	2025	Prestación de servicios	65.200.000	Paola Teresa Rincón Arias	5/02/2025	30/12/2025	Liquidado
9	2025	Prestación de servicios	65.200.000	Marinella Santiago Triviño	2025/02/05	2025/12/30	Liquidado
10	2025	Prestación de servicios	65.200.000	Julian Armando Botina Botina	5/02/2025	30/12/2025	Liquidado
11	2025	Prestación de servicios	65.200.000	Kevin Daniel Cardona Ramirez	2025/02/05	2025/12/30	Liquidado
12	2025	Prestación de servicios	16.050.000	Biteca S.A.S.	5/02/2025	29/12/2025	Liquidado
14	2025	Prestación de servicios	39.733.333	Nancy Eunice Niño Castañeda	3/03/2025	30/12/2025	Liquidado
15	2025	Prestación de servicios	9.792.765	Stephania Álvarez Sarmiento	3/03/2025	31/07/2025	Liquidado
16	2025	Prestación de servicios	115.720.000	Universidad Nacional De Colombia	3/03/2025	30/12/2025	Liquidado
17	2025	Prestación de servicios	3.500.000	Litigar Punto Com Sas	13/03/2025	31/12/2025	Liquidado
18	2025	Prestación de servicios	298.350.410	Asesores De Sistemas Especializados En Software S.A.S	2025/03/20	31/12/2025	Liquidado
20	2025	Prestación de servicios	228.657.520	Ac Nielsen De Colombia Ltda	10/03/2025	31/12/2025	Liquidado
21	2025	Prestación de servicios	4.500.000	John Jairo Romero Molina	2025/03/20	2025/09/30	Liquidado
22	2025	Prestación de servicios	13.500.000	Union De Productores Ganaderos Y Agropecuarios Las Tibitas De Lenguazaque	2025/03/20	2025/09/30	Liquidado
23	2025	Prestación de servicios	4.500.000	Asoagrotoca S.A.S.	2025/03/20	2025/09/30	Liquidado
24	2025	Prestación de servicios	450.000.000	El Advisory Centre On Wto Law (Acwl)	27/03/2025	31/12/2025	Liquidado
25	2025	Prestación de servicios	101.402.100	Global Business Partner Audit Sociedad Por Acciones Simplificada “Gbp Audit S.A.S.”	2025/04/01	2026/06/30	vigente
26	2025	Prestación de servicios	17.500.000	Cooperativa Integral Agropecuaria El Olivo	2025/03/31	2025/09/30	Liquidado

No	VIGENCIA	CLASE DE CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA	FECHA INICIO	FECHA TERMINACIÓN	ESTATUS
28	2025	Prestación de servicios	1.680.000.000	Carlos Antonio Rios Hincapie	1/04/2025	19/12/2025	Liquidado
29	2025	Prestación de servicios	286.981.132	Grupo Armar Sas	1/04/2025	30/12/2025	Liquidado
30	2025	Prestación de servicios	443.356.000	Unión Temporal Por La Papita 2025	1/04/2025	30/12/2025	Liquidado
31	2025	Prestación de servicios	139.712.634	Universidad Mariana	10/04/2025	15/12/2025	Liquidado
33	2025	Prestación de servicios	50.000.000	Universidad Nacional De Colombia	11/04/2025	19/12/2025	Liquidado
34	2025	Compraventa	63.938.700	Medidas Eléctricas Sas	21/04/2025	30/05/2025	liquidado
35	2025	Prestación de servicios	4.760.000	Juan Diego Melo Vargas	2025/04/28	2026/06/30	vigente
36	2025	Prestación de servicios	9.282.000	Juan Diego Melo Vargas	2025/04/28	2026/06/30	vigente
37	2025	Prestación de servicios	68.000.000	Acme Consultores S.A.S.	6/05/2025	31/12/2025	Liquidado
38	2025	Compraventa	720.000.000	Plantar De Colombia Sas	2025/05/07	2025/11/21	Liquidado
39	2025	Convenio de cooperación	-	La Fundación Universitaria De Popayán - Fup	13/05/2025	15/12/2025	Liquidado
41	2025	Prestación de servicios	10.692.000	Ana María Rodriguez Puertas	2025/05/15	2025/11/21	Liquidado
42	2025	Prestación de servicios	17.380.000	Transportes Especiales Acar S.A.	2025/05/16	2025/11/21	Liquidado
43	2025	Prestación de servicios	50.000.000	Elite Administración Y Servicios Colombia S.A.S.	20/05/2025	8/07/2025	Liquidado
47	2025	Prestación de servicios	9.792.765	Daniel Esteban Moreno Castro	3/06/2025	30/12/2025	Liquidado
48	2025	Prestación de servicios	81.090.106	Colegio Mayor De Nuestra Señora Del Rosario	9/06/2025	15/12/2025	Liquidado
49	2025	Prestación de servicios	25.000.000	Leonel Armando Jaramillo Sanabria	16/06/2025	30/08/2025	Liquidado
50	2025	Prestación de servicios	178.024.000	Inter Expo Sas	16/06/2025	30/08/2025	Liquidado
51	2025	Prestación de servicios	848.770.755	Consorcio Nacional De Medios Sas	17/06/2025	30/12/2025	Liquidado
52	2025	Prestación de servicios	80.475.000	Colegio De Estudios Superiores De Administracion Cesa	26/06/2025	15/12/2025	Liquidado

No	VIGENCIA	CLASE DE CONTRATO	VALOR	CONTRATISTA	FECHA INICIO	FECHA TERMINACIÓN	ESTATUS
53	2025	Prestación de servicios	36.600.000	Liliana Marcela Rincón Fuentes	10/07/2025	30/12/2025	Liquidado
54	2025	Prestación de servicios	22.000.000	Melissa Stefania Estacio Arteaga	17/07/2025	30/12/2025	Liquidado
55	2025	Prestación de servicios	9.925.100	Erika Natalia Sierra Amaya	1/08/2025	30/12/2025	Liquidado
57	2025	Prestación de servicios	25.200.000	Jaroslav Devia Africano	25/08/2025	30/12/2025	Liquidado
58	2025	Prestación de servicios	242.760.000	Denicolas \ Tbwa S.A.S.	2/09/2025	30/12/2025	Liquidado
59	2025	Alianza por colaboración	-	Cámara De Comercio De Medellín Para Antioquia	10/09/2025	31/12/2025	Liquidado
59A	2025	Carta de entendimiento	-	Campo Vivo Negocio Social S.A.S Bic	2025/10/15	2025/12/31	Liquidado
60	2025	Prestación de servicios	5.293.387	Lina María Páramo Devia	2025/09/11	2025/11/30	Liquidado
60A	2025	Concesión	29.750.000	Sociedad De Agricultores De Colombia – Sac	2025/11/07	2025/12/15	Liquidado
61	2025	Convenio de asociación	1.000.000.000	Departamento De Nariño	2025/10/14	2026/03/16	vigente
62	2025	Prestación de servicios profesionales	39.460.400	Moto Mart S.A.S.	2025/11/11	2025/12/22	Liquidado
63	2025	Prestación de servicios profesionales	10.163.790	Juan Diego Melo Vargas	2025/11/14	2026/06/30	vigente
64	2025	Prestación de servicios	10.163.790	Juan Diego Melo Vargas	2025/12/22	2026/06/30	vigente

10. ACTIVOS

Con corte a 31 de diciembre de 2025, el Fondo Nacional de Fomento de la Papa adquirió los siguientes activos fijos:

Cifras en pesos

DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Aplicativo web plantar plataforma progressus 2025	1	27.350.000
Asus de escritorio intel core i7	1	8.470.420
Equipo celular oppo a80 256 gb 8 gb 5 g	13	12.608.700
Equipo lenovo thinkcentre neo 50a	1	4.398.240
Escritorio de 1.20 x 1.20 cajon archivo	1	1.011.500
Licencia adobe creative cloud for teams all appsal	1	4.150.000
Licencia arcgis online gis professional plus	5	2.743.560
Licencia microsoft office 365 e5	3	4.860.000
Licencia microsoft office 365 e5 n/p	1	1.579.999
Licencia microsoft project standard	1	3.629.500
Licencia office 2021 profesional esd	8	7.473.200
Licencia windows 11 profesional fisica	1	773.500
Monitor 27" lg gamer ultragear 27gs65f	3	2.856.000
Monitor samsung plano gamer odyssey 27"	2	2.522.800
Mueble equipos de estudio de grabacion	1	1.350.000
Mueble estudio de grabacion	1	850.000
Plataforma legiscomex 2025	1	6.790.600
Poltronas estudio de grabacion	3	3.950.001
Portatil lenovo thinkpad e14 i17-1355u 40gb	1	5.652.500
Silla ital presidente negra eco cuero base	2	1.547.000
Silla nice con apoya brazos graduables malla negra	4	1.808.800
Stata se v.18 licencia anual 2025	1	4.757.281
Tv hyundai 40 pulgadas	2	1.900.000
Aplicativo web plantar plataforma progressus 2025	1	27.350.000
TOTAL	**50**	**$ 113.033.601**

11. REUNIONES JUNTA DIRECTIVA

Durante la vigencia 2025 se llevaron a cabo cinco (5) reuniones de Junta Directiva del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, mediante Actas No.55 del 26 de marzo, No.56 del 03 de julio, No.57 del 20 de agosto, No.58 del 21 de octubre y No.59 del 12 de diciembre.

En estas actas quedan consagrados los temas tratados en cada una de las reuniones. tales como la gestión de los proyectos. aprobaciones y compromisos adquiridos por el administrador del Fondo.

No	VIGENCIA CONTRATO	CLASE DE CONTRATO	VALOR DEL CONTRATO (En pesos)	
33	2019	COMODATO	26.234.901	ASOCIACIÓN DE
34	2019	COMODATO	23.320.567	ASOCIACIÓN DE
22	2020	CONVENIO DE COOPERACIÓN	879.783.074	UNIVERSIDAD N
21	2021	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	5.700.100	JUAN DIEGO ME
34	2021	COMODATO	6.500.000	COOPERATIVA I
35	2021	COMODATO	6.500.000	ASOCIACION DE
52	2021	COMODATO	20.389.847	COOPERATIVA I
54	2021	COMODATO	26.132.926	ASOAGROTOCA
8	2022	COMODATO	6.500.000	ASOCIACIÓN DE
9	2022	COMODATO	6.500.000	ASOCIACIÓN DE
10	2022	COMODATO	6.500.000	ASOCIACIÓN DE

21	2023	COMODATO	6.500.000	ASOCIACION DE
38	2023	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	3.800.000	CLEMENCIA INES
8	2024	COMODATO	6.500.000	PLANTAR DE CO
10	2024	MEMORANDO DE ENTENDIMIENTO	-	REGION ADMINI
11	2024	CONVENIO PARA LA PROYECCION SOCIAL	-	LA UNIVERSIDAD
23	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	12.376.000	JUAN DIEGO ME
24	2024	SUMINISTRO	19.273.668	PRODUCTOS Y S
32	2024	CONVENIO DE COOPERACIÓN	-	CAMARA DE CO
33	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	96.390.000	KRESTON RM SA
34	2024	CARTA DE ENTENDIMIENTO	-	LA CÁMARA PRO
40	2024	COMODATO	-	ASOCIACIÓN PR
53	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4.000.000	CLEMENCIA INES
54	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	1.200.000	CLEMENCIA INES
55	2024	CONVENIO DE COOPERACION INSTITUCIONAL	-	FUNDACIÓN UN
65	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	83.300.000	HV LEGAL CORP
66	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	47.600.000	HV LEGAL CORP
67	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.282.000	JUAN DIEGO ME
68	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	7.735.000	JUAN DIEGO ME
69	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	7.735.000	JUAN DIEGO ME
70	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.282.000	JUAN DIEGO ME

75	2024	CONVENIO DE COOPERACION INSTITUCIONAL	-	ADMINISTRADO
77	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.282.000	JUAN DIEGO ME
78	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.282.000	JUAN DIEGO ME
79	2024	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	7.735.000	JUAN DIEGO ME
1	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	203.014.476	ASESORES DE SI
2	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	75.218.000	ANDRÉS ERNEST
3	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	63.646.000	DIANA CAROLIN
4	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	115.720.000	OMAR RENE CU
5	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	15.000.000	GIOVANY STIVE
6	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	238.798.000	AGRILAB LABOR
7	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	7.140.000	OFIMARCAS S.A
8	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	65.200.000	PAOLA TERESA F
9	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	65.200.000	MARINELLA SAN
10	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	65.200.000	JULIAN ARMAND
11	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	65.200.000	KEVIN DANIEL C
12	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	16.050.000	BITECA S.A.S.
14	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	39.733.333	NANCY EUNICE
15	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.792.765	STEPHANIA ÁLV
16	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	115.720.000	UNIVERSIDAD N
17	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	3.500.000	LITIGAR PUNTO

18	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	298.350.410	ASESORES DE SI
20	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	228.657.520	AC NIELSEN DE C
21	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4.500.000	JOHN JAIRO RON
22	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	13.500.000	UNION DE PROD
23	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4.500.000	ASOAGROTOCA
24	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	450.000.000	EL ADVISORY CE
25	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	101.402.100	GLOBAL BUSINE
26	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	17.500.000	COOPERATIVA I
28	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	1.680.000.000	CARLOS ANTON
29	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	286.981.132	GRUPO ARMAR
30	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	443.356.000	UNIÓN TEMPOR
31	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	139.712.634	UNIVERSIDAD M
33	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	50.000.000	UNIVERSIDAD N
34	2025	COMPRAVENTA	63.938.700	MEDIDAS ELÉCT
35	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4.760.000	JUAN DIEGO ME
36	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.282.000	JUAN DIEGO ME
37	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	68.000.000	ACME CONSULT
38	2025	COMPRAVENTA	720.000.000	PLANTAR DE CO
39	2025	CONVENIO DE COOPERACIÓN	-	LA FUNDACIÓN
41	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	10.692.000	ANA MARÍA ROD

42	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	17.380.000	TRANSPORTES E
43	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	50.000.000	ELITE ADMINIST
47	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.792.765	DANIEL ESTEBAN
48	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	81.090.106	COLEGIO MAYO
49	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	25.000.000	LEONEL ARMAN
50	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	178.024.000	INTER EXPO SAS
51	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	848.770.755	CONSORCIO NA
52	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	80.475.000	COLEGIO DE EST
53	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	36.600.000	LILIANA MARCE
54	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	22.000.000	MELISSA STEFAN
55	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	9.925.100	ERIKA NATALIA S
57	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	25.200.000	JAROSLAV DEVIA
58	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	242.760.000	DENICOLAS \ TB
59	2025	ALIANZA POR COLABORACIÓN	-	CÁMARA DE CO
59A	2025	CARTA DE ENTENDIMIENTO	-	CAMPO VIVO NE
60	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	5.293.387	LINA MARÍA PÁR
60A	2025	CONCESIÓN	29.750.000	SOCIEDAD DE AC
61	2025	CONVENIO DE ASOCIACIÓN	1.000.000.000	DEPARTAMENTO
62	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES	39.460.400	MOTO MART S.A
63	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES	10.163.790	JUAN DIEGO ME

64	2025	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	10.163.790	JUAN DIEGO ME

12. ENTIDADES DE CONTROL

12.1. CONTADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN - CHIP

El informe categoría Presupuestal “CUIPO” con periodicidad trimestral; transmisión realizada en el término legal a través del aplicativo CHIP. así:

- Cuarto trimestre 2024 (acumulado del 1 de enero a 31 de diciembre) febrero 2025
- Primer trimestre 2025 (1 de enero - 31 de marzo) abril 2025
- Segundo trimestre 2025 (acumulado del 1 de enero a 30 de junio) julio 2025
- Tercer trimestre 2025 (acumulado del 1 de enero a 30 de septiembre) octubre 2025
- Cuarto trimestre 2025 (acumulado del 1 de enero a 31 de diciembre) febrero 2026

El informe categoría Economía y Finanzas – Personal y Costos con periodicidad anual. transmisión realizada en el término legal a través del aplicativo CHIP en el mes de marzo de 2025. con reporte de información comprendida entre enero y diciembre de 2024.

El informe categoría Contable con periodicidad trimestral; transmisión realizada en el término legal a través del aplicativo CHIP. así:

- Cuarto trimestre 2024 (acumulado del 1 de enero a 31 de diciembre) febrero 2025
- Primer trimestre 2025 (1 de enero - 31 de marzo) abril 2025
- Segundo trimestre 2025 (acumulado del 1 de enero a 30 de junio) julio 2025
- Tercer trimestre 2025 (acumulado del 1 de enero a 30 de septiembre) octubre 2025
- Cuarto trimestre 2025 (acumulado del 1 de enero a 31 de diciembre) febrero 2026

12.2. CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA - SIRECI

Categoría Gestión Contractual con periodicidad mensual y presentados en el término legal a través del aplicativo SIRECI, con 11 reportes durante la vigencia 2025.

El informe categoría Cuenta o Informe anual consolidado con periodicidad anual presentado en el término legal a través del aplicativo SIRECI en el mes de abril de 2025, con información comprendida entre enero y diciembre de 2024.

Categoría Obras Civiles Inconclusas o Sin Uso con periodicidad mensual y presentados en el término legal a través del aplicativo SIRECI, con 11 reportes durante la vigencia 2025.

El informe categoría Plan de Mejoramiento con periodicidad semestral y presentados en el término legal a través del aplicativo SIRECI. reportando información con los siguientes cortes:

- Segundo semestre 2024 (1 de julio - 31 de diciembre) enero 2025
- Primer semestre 2025 (1 enero - 30 de junio) julio 2025
- Segundo semestre 2025 (1 de junio - 31 de diciembre) enero 2026

El informe categoría Delitos Contra la Administración Pública con periodicidad semestral, se reportó 1 informe correspondiente al segundo semestre de la vigencia 2024.

- Segundo semestre 2024 (1 de julio - 31 de diciembre) enero 2025
- Primer semestre 2025 (1 enero - 30 de junio) julio 2025
- Segundo semestre 2025 (1 de junio - 31 de diciembre) enero 2026

13. AVANCE PLAN DE MEJORAMIENTO AUDITORÍA DE CUMPLIMIENTO AL FNFP POR PARTE DE LA CGR

Objetivo

Evaluar y conceptuar sobre el cumplimiento de las normas y el contrato de administración del Fondo de Fomento de la Papa a cargo de la Federación Colombiana de Productores de Papa, en su calidad de administrador, para las vigencias 2022 y 2023.

Objetivos específicos

- Evaluar y conceptuar sobre el cumplimiento de la gestión del contrato de administración, el recaudo y la recuperación de la cartera de recursos parafiscales de la cuota de fomento del Fondo Nacional de la Papa durante las vigencias 2022 y 2023.
- Evaluar y Conceptuar sobre el cumplimiento en la planeación y ejecución de recursos parafiscales de los proyectos de inversión conforme a los programas de Fomento de las exportaciones y promoción del consumo y programas económicos y sociales y de infraestructura para el subsector y verificar la supervisión, seguimiento y/o vigilancia administrativa del contrato de administración por parte del MADR, durante las vigencias 2022 y 2023.
- Evaluar y conceptuar sobre el programa de Investigación y transferencia de tecnología durante las vigencias 2022 y 2023.

Fecha plan de mejoramiento

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2025

Descripción de la ejecución del PM

El Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP cuenta actualmente con un Plan de Mejoramiento conformado por un total de catorce (14) hallazgos, discriminados así: nueve (9) hallazgos originados en las auditorías a las vigencias 2022 y 2023, y cinco (5) hallazgos reabiertos correspondientes a auditorías de vigencias anteriores, de los cuales dos (2) corresponden a la vigencia 2016–2017 y tres (3) a la vigencia 2020–2021.

Como resultado del seguimiento y verificación efectuados por el Fondo, y una vez constatado que las causas que dieron origen a los respectivos hallazgos fueron subsanadas, el FNFP informa el cierre de diez (10) hallazgos, los cuales se relacionan a continuación:

No.	VIGENCIA AUDITADA	HALLAZGO
1	2020-2021	Hallazgo No. 1. Reporte mensual consolidado. (A)
2		Hallazgo No. 4. Destinación de recursos de la cuota de Fomento de la papa. (A)
3	2016-2017	Hallazgo No. 01 - Registro de los recaudos (A).
4		Hallazgo No. 07 - Evasión Cuota parafiscal (A).
5	2022-2023	Hallazgo No. 04: Consignaciones por identificar. (A4)
6		Hallazgo No. 05: Patrocinio evento promocional Bogotá EATS a cielo abierto Vol. 2. (A5)
7		Hallazgo No. 06: Destinación de recursos de cuota de Fomento de la Papa comunicado al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (A6)
8		Hallazgo No. 07: Entrega de semillas certificadas. (A7)
9		Hallazgo No. 08: Planificación del contrato. (A8)
10		Hallazgo No. 09: Supervisión de los contratos. (A9)

En consecuencia, se realiza la transmisión de estos a través del aplicativo SIRECI, conservando en custodia los soportes que evidencian la ejecución de las acciones reportadas y el cumplimiento de los compromisos consignados en el Plan de Mejoramiento, conforme al seguimiento realizado.

Por su parte, los hallazgos que continúan abiertos seguirán siendo objeto de seguimiento y reporte a través del SIRECI durante la vigencia 2026, conforme a la normatividad vigente, y se relacionan a continuación:

No.	VIGENCIA AUDITADA	HALLAZGO	ACCIONES	% AVANCE
1	2020-2021	Hallazgo No. 2. Gestión de cobro (A)	Diseñar e implementar un cronograma anual de auditorías periódicas, priorizando recaudadores de mayor riesgo identificados mediante una evaluación inicial y un sistema de alertas tempranas integrado en el software Recaudopapa.com, con el objetivo de garantizar	40%

No.	VIGENCIA AUDITADA	HALLAZGO	ACCIONES	% AVANCE
			la detección oportuna de irregularidades y el cumplimiento de sus obligaciones.	
2	2022-2023	Hallazgo No. 01: Liquidación cuota de fomento recaudador. (A1) (BA.1)	Diseñar e implementar un cronograma anual de auditorías periódicas, priorizando recaudadores de mayor riesgo identificados mediante una evaluación inicial y un sistema de alertas tempranas integrado en el software Recaudopapa.com, con el objetivo de garantizar la detección oportuna de irregularidades y el cumplimiento de sus obligaciones.	40%
			Diseñar y poner en marcha una estrategia de comunicación integral que incluya la elaboración de boletines informativos y la ejecución de una campaña multicanal, utilizando medios digitales y físicos, con el objetivo de sensibilizar a los recaudadores sobre la importancia del cumplimiento normativo y su impacto positivo en los programas de desarrollo del sector.	100%
3		Hallazgo No. 02: Procedimiento seguimiento a los recaudadores renuencia del recaudador y cobro ejecutivo. (A2) (D1) (P1)	Se realizará una actualización en el procedimiento interno FNFP-P-RC-32 con plazos definidos para una actuación oportuna en el seguimiento a recaudadores renuentes y posterior a ello su respectiva capacitación al personal del equipo de recaudo.	100%
			Se implementará un sistema de alertas automatizado para monitorear las fechas de solicitud y respuesta ante la DIAN, con revisiones periódicas para evitar retrasos. Además, se capacitará al personal sobre los procedimientos y normativas vigentes, mejorando la eficiencia en el cobro de impuestos.	40%
			Establecer reuniones del comité con la participación del Director de Recaudo, Coordinadores de recaudo y el Gestor Legal, en las que se analicen los procesos vigentes, se identifiquen avances y retrasos, y se definan estrategias para optimizar la gestión de cobro, fortalecer el seguimiento a los recaudadores y la toma de decisiones en la gestión del recaudo.	100%

No.	VIGENCIA AUDITADA	HALLAZGO	ACCIONES	% AVANCE
			Realizar reuniones mensuales con la participación del área juridica del administrador del FNFP, el Director de Recaudo, y el Gestor Legal, en las que se analizarán los casos que requieran acción legal, se verificará el estado de los procesos radicados y se definirán medidas correctivas o estrategias para agilizar su desarrollo, asegurando su alineación con la normatividad vigente.	100%
			Diseñar e implementar un cronograma anual de auditorías periódicas, priorizando recaudadores de mayor riesgo identificados mediante una evaluación inicial y un sistema de alertas tempranas integrado en el software Recaudopapa.com, con el objetivo de garantizar la detección oportuna de irregularidades y el cumplimiento de sus obligaciones.	40%
4		Hallazgo No. 03: Recaudo cuota de Fomento. (A3) (D2) (F1) (P2)	Diseñar e implementar un cronograma anual de auditorías periódicas, priorizando recaudadores de mayor riesgo identificados mediante una evaluación inicial y un sistema de alertas tempranas integrado en el software Recaudopapa.com, con el objetivo de garantizar la detección oportuna de irregularidades y el cumplimiento de sus obligaciones.	40%

14. ESTADOS FINANCIEROS

El Fondo Nacional de Fomento de la Papa en cumplimiento de la Resolución No. 693 del 6 de diciembre de 2016. que modificó la Resolución 533 de 2015. presenta los Estados Financieros bajo Normas Internacionales del Sector Público. contemplando un periodo de transición entre el 1 de enero y 31 de diciembre de 2018. con un balance de apertura a 31 de diciembre de 2017 y el instructivo No. 002 que nos muestra las instrucciones para la transición al marco normativo para entidades de gobierno.

De acuerdo a lo anterior. los estados financieros posteriores se han expresado bajo Normas Internaciones del Sector Público.

ESTADOS FINANCIEROS DE SITUACIÓN FINANCIERA

FNFP
FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA - FNFP
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INDIVIDUAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2025 - 2024
(en pesos Colombianos)

	NOTA	2025	2024	VARIAC. ABSOLUTA	VARIACION %
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO					
BANCOS Y CORPORACIONES FINANCIERAS		513.381.908	801.716.847	(287.734.939)	(35,89%)
CERTIFICADOS DE DEPOSITO A TERMINO		5.236.940.849	8.621.285.379	(3.384.344.530)	(39,26%)
TOTAL EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO	**3**	**5.750.322.757**	**9.423.002.226**	**(3.672.679.469)**	**(38,98%)**
DEUDORES					
RENTAS PARAFISCALES		672.402.310	559.071.003	113.331.307	20,27%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR		1.635.088.374	1.085.492.263	549.596.111	50,63%
DETERIORO DE CUENTAS POR COBRAR		(1.788.475.456)	-	(1.788.475.456)	100,00%
TOTAL DEUDORES	**4**	**519.015.228**	**1.644.563.266**	**(1.125.548.038)**	**(68,44%)**
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**6.269.337.985**	**11.067.565.492**	**(4.798.227.507)**	**(43,35%)**
ACTIVO NO CORRIENTE					
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO					
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES		421.623.824	421.623.824	-	0,00%
MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO - EQUIPO AGRICOLA		794.346.877	794.346.877	-	0,00%
MUEBLES, ENSERES Y EQUIPO DE OFICINA		67.855.095	55.437.794	12.417.301	22,40%
EQUIPO DE COMUNICACION Y COMPUTACION		335.668.114	300.306.395	35.361.719	11,78%
DEPRECIACION ACUMULADA		(872.374.527)	(604.320.521)	(268.054.006)	(44,36%)
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	**5**	**747.119.383**	**967.394.369**	**(220.274.986)**	**(22,77%)**
OTROS ACTIVOS					
INTANGIBLES		318.436.962	254.329.322	64.107.640	25,21%
AMORTIZACION ACUMULADA DE INTANGIBLES		(273.858.886)	(189.677.678)	(84.181.208)	(44,38%)
TOTAL OTROS ACTIVOS	**6**	**44.578.076**	**64.651.644**	**(20.073.568)**	**(31,05%)**
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**791.697.459**	**1.032.046.013**	**(240.348.554)**	**(23,29%)**
TOTAL ACTIVO		**7.061.035.444**	**12.099.611.505**	**(5.038.576.061)**	**(41,64%)**
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
CUENTAS POR PAGAR					
ADQUISICION DE BIENES Y SERVICIOS NACIONALES		581.004.279	80.741.606	500.262.673	619,58%
RECAUDOS A FAVOR DE TERCEROS		235.298.657	137.910.680	97.387.977	70,62%
DESCUENTOS DE NOMINA		100.059.956	-	100.059.956	100,00%
OTRAS CUENTAS POR PAGAR		2.342.497.546	1.642.779.821	699.717.725	42,59%
RETENCION EN LA FUENTE E IMPUESTOS POR PAGAR		130.797.152	57.831.969	72.965.183	126,17%
RECURSOS RECIBIDOS EN ADMINISTRACION		124.970.885	-	124.970.885	100,00%
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	**7**	**3.514.628.475**	**1.919.264.076**	**1.595.364.399**	**83,12%**
BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS					
SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES		51.937.986	54.371.304	(2.433.318)	(4,48%)
TOTAL BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	**8**	**51.937.986**	**54.371.304**	**(2.433.318)**	**(4,48%)**
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**3.566.566.461**	**1.973.635.380**	**1.592.931.081**	**80,71%**
TOTAL PASIVO		**3.566.566.461**	**1.973.635.380**	**1.592.931.081**	**80,71%**
PATRIMONIO					
PATRIMONIO INSTITUCIONAL					
RESULTADOS DE EJER.ANTERIORES		10.125.976.125	12.431.381.039	(2.305.404.914)	(18,55%)
DÉFICIT/EXCEDENTE		(6.631.507.142)	(2.305.404.914)	(4.326.102.228)	(187,65%)
TOTAL PATRIMONIO	**9**	**3.494.468.983**	**10.125.976.125**	**(6.631.507.142)**	**(65,49%)**
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		**7.061.035.444**	**12.099.611.505**	**(5.038.576.061)**	**(41,64%)**

RICHARD AUGUSTO SANCHEZ BERNAL
Representante Legal
Fondo Nacional de Fomento de la Papa

LEIDY YOHANA CASTELLANOS
Contador Público
Tarjeta Profesional. No. 216636-T

ALEXANDRA PEDREROS CORTES
Auditor interno
Tarjeta Profesional. No.43050 - T
Miembro por GBP Audit S.A.S

ESTADOS FINANCIEROS DE RESULTADO INTEGRAL

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA - FNFP
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL INDIVIDUAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2025 - 2024
(en pesos Colombianos)

	NOTA	2025	2024	VARIAC. ABSOLUTA	VARIACIÓN %
INGRESOS					
INGRESOS FISCALES					
CUOTA DE FOMENTO	10	10.924.456.331	12.708.908.861	(1.784.452.530)	(14,04%)
OTROS INGRESOS	11	1.217.426.675	1.482.548.862	(265.122.187)	(17,88%)
TOTAL INGRESOS		12.141.883.006	14.191.457.723	(2.049.574.717)	(14,44%)
GASTOS					
GASTOS DE ADMINISTRACION Y OPERACIÓN	12	16.591.600.681	16.221.275.458	370.325.223	2,28%
DETERIORO, DEPRECIACION, AMORTIZACION	13	2.142.207.611	244.378.024	1.897.829.587	776,80%
OTROS GASTOS	14	39.581.856	31.209.155	8.372.701	26,83%
TOTAL GASTOS		18.773.390.148	16.496.862.637	2.276.527.511	13,80%
DÉFICIT/EXCEDENTE DEL EJERCICIO		(6.631.507.142)	(2.305.404.914)	(4.326.102.228)	(187,65%)

RICHARD AUGUSTO SANCHEZ BERNAL
Representante Legal
Fondo Nacional de Fomento de la Papa

LEIDY YOHANA CASTELLANOS
Contador Público
Tarjeta Profesional. No. 216636-T

ALEXANDRA PERREROS CORTES
Auditor interno
Tarjeta Profesional. No.43050 - T
Miembro por GBP Audit S.A.S

FLUJO DE EFECTIVO INDIVIDUAL

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA - FNFP
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO INDIVIDUAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2025 - 2024
(en pesos Colombianos)

	2025	2024
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Déficit / Excedente del período a Diciembre 31	- 6.631.507.142	- 2.305.404.914
Depreciación	269.550.947	149.418.620
Deterioro de cartera	1.788.475.456	
Amortización	84.181.208	94.959.404
TOTAL ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	- 4.489.299.531	- 2.061.026.890
EFECTIVO GENERADO EN OPERACIÓN		
Deudores	- 662.927.418	- 1.516.117.516
Otros activos	-	-
Cuentas por pagar	1.595.364.399	1.483.429.856
Obligaciones laborales	- 2.433.318	20.113.874
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	930.003.663	- 12.573.786
ACTIVIDADES DE INVERSION		
Propiedad planta y equipo	- 49.275.961	- 422.458.184
Intangibles	- 64.107.640	- 96.216.578
Inversiones	3.384.944.530	3.194.135.563
FLUJO NETO EN ACTIVIDADES DE INVERSION	3.271.560.929	2.675.460.801
FLUJO DE EFECTIVO NETO	4.201.564.592	2.662.887.015
AUMENTO EN EL EFECTIVO	- 287.734.939	601.860.125
Efectivo a 31 dic año anterior	801.716.847	199.856.722
EFECTIVO A 31 DICIEMBRE	513.981.908	801.716.847

RICHARD AUGUSTO SANCHEZ BERNAL
Representante Legal
Fondo Nacional de Fomento de la Papa

LEIDY YOHANA CASTELLANOS
Contador Público
Tarjeta Profesional. No. 216636-T

ALEXANDRA PERREROS CORTES
Auditor Interno
Tarjeta Profesional. No.43050 - T
Miembro por GBP Audit S.A.S

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO INDIVIDUAL

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA - FNFP
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO INDIVIDUAL
A 31 DE DICIEMBRE DE 2025 - 2024
(en pesos Colombianos)

DESCRIPCIÓN	EXCEDENTE / DÉFICIT DEL EJERCICIO	EXCEDENTE / DÉFICIT ACUMULADAS	TOTAL PATRIMONIO
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2023	**(1.521.409.675)**	**13.952.790.714**	**12.431.381.039**
Reclasificación del resultado 2023 a resultado de ejercicios anteriores	1.521.409.675	(1.521.409.675)	-
Excedente o Déficit del ejercicio	(2.305.404.914)	-	(2.305.404.914)
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2024	**-2.305.404.914**	**12.431.381.039**	**10.125.976.125**
Reclasificación del resultado 2024 a resultado de ejercicios anteriores	2.305.404.914	(2.305.404.914)	-
Excedente o Déficit del ejercicio	(6.631.507.142)	-	(6.631.507.142)
SALDO A 31 DE DICIEMBRE DE 2025	**-6.631.507.142**	**10.125.976.125**	**3.494.468.983**

RICHARD AUGUSTO SÁNCHEZ BERNAL
Representante Legal
Fondo Nacional de Fomento de la Papa

LEIDY YOHANA CASTELLANOS
Contador Público
Tarjeta Profesional. No. 216636-T

ALEXANDRA PEDREROS CORTES
Auditor Interno
Tarjeta Profesional. No.43050 - T
Miembro por GBP Audit S.A.S

NOTAS A LOS ESTADOS FINENCIEROS

NOTA 1. ENTE CONTABLE Y OBJETO SOCIAL

El **Fondo Nacional de Fomento de la Papa** en adelante **FNFP** ubicado en la avenida carrera 45 No. 106B – 84 en la ciudad de Bogotá, es una cuenta especial de carácter parafiscal, utilizada para el recaudo de los recursos captados provenientes de la Cuota de Fomento de la Papa, creado por la Ley 1707 del 20 de enero de 2014, el decreto reglamentario 2263 del 11 de noviembre de 2014 y la Resolución 037 del 11 de febrero de 2015, formalizado mediante el Contrato de Administración 20210529 con vigencia de cinco

(5) años, firmado con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y la Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA) en calidad de administrador del FNFP.

La cuota de fomento es una contribución parafiscal que se utiliza en programas orientados a beneficiar al sector, como lo establece la Ley. Las personas que deben pagar esta cuota son los productores de papa, sean personas naturales, jurídicas o sociedades de hecho y los productores cuando son exportadores actúan como recaudadores; el valor de la cuota de fomento de la papa corresponde al uno por ciento (1%) del valor de venta de papa de producción nacional y se causará por una sola vez en cualquier etapa del proceso de comercialización.

El manejo de los recursos captados por el FNFP está vigilados a través de: el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural quien realiza vigilancia administrativa, la Contraloría General de la República quien ejerce control fiscal, la Contaduría General de la Nación quien realiza control contable, la Auditoría Interna designada quien realiza control interno y la vigilancia de los productores, mediante los representantes en la Junta Directiva.

La Federación Colombiana de Productores de Papa – Fedepapa, en su calidad de entidad administradora, ha organizado la contabilidad del Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP) conforme a las normas de contabilidad pública vigentes. Para ello, lleva una contabilidad separada e independiente, permitiendo identificar en cualquier momento el estado y los movimientos del fondo. Asimismo, utiliza cuentas bancarias distintas a las empleadas para la administración de sus propios recursos, garantizando así una adecuada separación y control financiero.

Hipótesis de negocio en marcha

Luego de preparar y analizar los Estados Financieros comparativos al corte del 31 de diciembre de 2025, la Administración del Fondo Nacional de Fomento de la Papa evaluó su capacidad para continuar operando como negocio en marcha, considerando un horizonte no inferior a doce (12) meses contados a partir de la fecha de cierre.

El Fondo es administrado por la Federación Colombiana de Productores de Papa – FEDEPAPA, en virtud del Contrato de Administración No. 20210529 suscrito con la Nación – Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), cuya vigencia se extiende hasta el 30 de junio de 2026.

En desarrollo de la evaluación de negocio en marcha, la Administración consideró, entre otros aspectos:

- El comportamiento histórico y proyectado del recaudo de la cuota de fomento.
- La suficiencia de recursos disponibles para atender obligaciones contractuales y compromisos presupuestales.
- La naturaleza parafiscal de los recursos administrados.
- El marco legal que regula la existencia del Fondo.
- La vigencia contractual actual y su fecha de terminación.

A la fecha de formulación de los presentes Estados Financieros, no se ha formalizado prórroga, renovación o nuevo proceso contractual para la administración del Fondo con posterioridad al 30 de junio de 2026. En consecuencia, existe una incertidumbre relacionada con el esquema de administración futura del Fondo una vez finalice el contrato vigente.

No obstante, la Administración considera que:

- El Fondo continuará desarrollando sus actividades normales hasta la finalización del contrato vigente.
    - Existen recursos suficientes para atender las obligaciones reconocidas durante dicho período.
- La existencia del Fondo y de la cuota de fomento tiene sustento en disposiciones legales, por lo que su continuidad no depende exclusivamente del contrato de administración actualmente vigente.

Con base en lo anterior, la Administración concluye que el uso del principio de negocio en marcha en la preparación de los presentes Estados Financieros es apropiado. No obstante, se revela la situación contractual descrita anteriormente en cumplimiento de los requerimientos de revelación aplicables.

NOTA 2. BASES PARA LA PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLÍTICAS CONTABLES

Para el proceso de identificación, registro, preparación y revelación de sus estados financieros, el Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP) aplica el marco conceptual de la Contabilidad Pública y el Catálogo General de Cuentas del Plan General de Contabilidad Pública (PGCP), conforme a lo establecido en las Resoluciones 533 del 8 de octubre de 2015 y 468 del 19 de agosto de 2016, emitidas por la Contaduría General de la Nación, así como en todas aquellas normas, procedimientos, circulares e instructivos que las modifiquen o adicionen. Igualmente, se acogen las disposiciones establecidas por dicha entidad en relación con el registro oficial de los libros y la preparación de los documentos soporte.

Los estados financieros presentan la situación financiera de la cuenta especial del FNFP como una unidad contable individual, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el ámbito público.

La moneda funcional y de presentación utilizada para el reconocimiento de los hechos económicos es el peso colombiano (COP). En consecuencia, los estados financieros y sus respectivas notas se expresan en pesos colombianos.

Efectivo y equivalentes de efectivo:

El efectivo y sus equivalentes se reconocen como activos financieros que representan medios de pago disponibles de forma inmediata. Con base en estos recursos, se valoran y registran todas las transacciones reflejadas en los estados financieros.

Dentro del flujo de efectivo, los recursos clasificados como efectivo y equivalentes de efectivo incluyen: caja menor, caja general, cuentas bancarias y las inversiones a corto plazo que cumplan con los criterios establecidos para su reconocimiento como tal.

Una inversión se clasifica como equivalente de efectivo cuando cumple con la totalidad de los siguientes requisitos:

a) Corresponde a una inversión a corto plazo, con un vencimiento igual o inferior a seis (6) meses desde la fecha de adquisición.
b) Posee alta liquidez y es fácilmente convertible en montos determinados de efectivo.
c) Está sujeta a un riesgo poco significativo de cambios en su valor, estimado entre el 1% y el 3%.
d) Se mantiene principalmente para atender compromisos de pago de corto plazo, más que con fines de inversión o rentabilidad.

Debido al corto vencimiento de estas inversiones, se miden a valor razonable el monto de los rendimientos generados.

Partidas conciliatorias:

Al cierre contable mensual, mediante la elaboración de conciliaciones bancarias, se identifican las diferencias entre los saldos registrados en los libros contables y los reflejados en los extractos bancarios.

Como resultado de estas conciliaciones, se registran gastos financieros en cuentas de gasto no operacional, tales como comisiones, intereses e impuestos. Asimismo, se reconocen algunos ingresos, como comisiones ganadas e intereses generados por cuentas de ahorro, entre otros.

Las consignaciones pendientes por identificar se registran como un mayor valor de efectivo, contra un pasivo a nombre de la entidad bancaria. El control y depuración de estos pasivos debe adelantarse conforme al proceso administrativo que corresponda: cuando la cuenta bancaria está destinada exclusivamente al recaudo de la cuota parafiscal, la responsabilidad recae en el proceso de recaudo; en cambio, si la cuenta está asociada al manejo de recursos propios derivados de la operación administrativa, la gestión corresponde al proceso de funcionamiento administrativo.

Las consignaciones pendientes por identificar que permanecen en el pasivo serán reconocidas como ingreso por ganancia en cuentas por pagar una vez hayan transcurrido 720 días desde su reconocimiento y/o se hayan agotado los diferentes mecanismos para su identificación.

Dicho reconocimiento requerirá la aprobación previa del Comité de Baja de Bienes, Sostenibilidad del Sistema de Información Financiera y Cartera quienes aprobaran la razonabilidad del tratamiento contable propuesto, dejando la respectiva constancia en acta.

De presentarse el caso de que el FNFP logre establecer la procedencia de alguna de las consignaciones, se procederá con el tratamiento contable correspondiente adjudicándolo al tercero pertinente.

Deudores – cuentas por cobrar:

Las cuentas por cobrar son consideradas un activo financiero, dado que representa un derecho a recibir en efectivo, dentro de las que se encuentran:

- Cuentas por cobrar por Rentas Parafiscales
- Cuentas por cobrar a corto plazo (Anticipos de Viaje o a contratistas, descuentos planes de celulares, etc.)
- Deterioro de cartera - Cuentas por cobrar por Rentas Parafiscales

1. *Dichos activos financieros se considerarán cuando:*

Estas partidas corresponden a derechos económicos originados en transacciones sin contraprestación, que se reconocen mensualmente con el objetivo de identificar de forma precisa los ingresos reales del trimestre.

A partir de marzo de 2022, las rentas parafiscales derivadas de la cuota de fomento y de los intereses de mora se reconocen mensualmente en el sistema contable, en el momento en que son identificadas y notificadas por el área encargada del recaudo, ya sea por concepto de cuota de fomento o por intereses reportados por los recaudadores.

Estas cuentas por cobrar se administran mediante subcuentas contables diferenciadas por cada vigencia fiscal. Su contrapartida se registra como otros pasivos, tanto para la cuota de fomento como para los intereses de mora, siempre que se cuente con un reporte mensual consolidado y/o con la conformidad clara y expresa emitida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN.

2. *Cuentas por cobrar a corto plazo:*

Los anticipos otorgados a contratistas deberán ser legalizados en su totalidad dentro del semestre de ejecución, a causa de que el FNFP reconozca sus costos y gastos en la medida en que ocurran los hechos económicos en forma tal que queden registrados sistemáticamente en el período contable correspondiente (causación o devengo), independiente del flujo de recursos monetarios o financieros (caja).

Otras cuentas por cobrar:

Se reconocerá como otras cuentas por cobrar el valor correspondiente a las incapacidades, reconociendo como un gasto los dos primeros días y a partir del tercer día como un menor valor del gasto, registrándolo a la cuenta contable de otras cuentas por cobrar, debido a que este valor será reintegrado por la EPS o ARL respectiva.

Dichas cuentas por cobrar serán sometidas a medición por deterioro, toda vez que se observen factores que afecten el reintegro de estas cuantías. Con respecto a lo anterior se realizará el deterioro en un 100% luego de haber transcurrido 360 días de su reconocimiento inicial.

Deterioro de cartera:

Las cuentas por cobrar que presenten un vencimiento igual o superior a 360 días, contados a partir de su reconocimiento contable, serán objeto de deterioro por el 100%, conforme a lo

establecido en las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público (NICSP), siempre que se cuente con un reporte mensual consolidado y/o con la conformidad clara y expresa emitida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN.

Para el reconocimiento y control del deterioro de estas partidas, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

Las cuentas por cobrar por concepto de rentas parafiscales y los intereses de mora asociados se deterioran de forma separada, afectando el gasto y reduciendo el valor del activo correspondiente.

Las cuentas por pagar relacionadas con rentas parafiscales y sus respectivos intereses de mora también se deterioran por separado, en este caso afectando el ingreso.

Una vez reconocido el deterioro de la cartera con vencimiento superior a 360 días, se debe realizar su registro en cuentas de orden, con el fin de garantizar su adecuado control y seguimiento posterior.

Al cierre de cada periodo contable, se debe validar la compensación de las partidas deterioradas, tanto en el activo como en el pasivo, de acuerdo con las normas vigentes y los lineamientos de la entidad.

Propiedades, planta y equipo:

Se reconocerá como propiedad, planta y equipo, los activos tangibles empleados por el FNFP para la producción o suministro de bienes, la prestación de servicios y propósitos administrativos; Estos activos no estarán disponibles para su venta en el curso de las actividades ordinarias del FNFP y se prevé usarlos durante más de un periodo contable.

La propiedad, planta y equipo se presenta al costo de adquisición, descontando la depreciación acumulada.

La medición inicial de los elementos de propiedad, planta y equipo será el costo, el cual se comprende por el precio de adquisición, incluidos aranceles de importación e impuestos indirectos no recuperables, después de deducir cualquier descuento o rebaja del precio.

La depreciación se calcula sobre el costo de adquisición, utilizando el método de línea recta, con base en la vida útil probable de los activos, establecida por los encargados de área a la cual el activo será asignado, tomando como base las siguientes vidas útiles:

- Construcciones y edificaciones entre 5 y 10 años;
- Equipo de Oficina entre 3 y 5 años;
- Equipo de Comunicación y Cómputo entre 5 y 10 años;
- Maquinaria y Equipo entre 3 y 10 años;
- Concepto técnico otorgado por el profesional encargado o director del programa donde estime la vida útil.

A partir de marzo de 2022 con la implementación de las Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público – NICSP se adoptaron los siguientes criterios para el cálculo y reconocimiento de la depreciación:

- Los bienes cuya utilización no supere un (1) año se consideran como elementos de consumo y los bienes cuya utilización supere un año (1), y que su valor es inferior a 50 UVTS, se depreciaran en el mismo periodo fiscal.
- La depreciación de una propiedad, planta y equipo iniciará cuando esté disponible para su uso, esto es, cuando se encuentre en la ubicación y en las condiciones necesarias para que pueda iniciar la operación de la forma prevista por la administración de la entidad.
- La propiedad, planta y equipo, cuyo valor sea igual o superior a 10 UVT se considerará y reconocerá como un activo fijo y por ende se someterá a depreciación, los demás que no cumplan con el parámetro establecido anteriormente se registraran como un gasto. Siempre y cuando la administración del FNFP no estime lo contrario.

Otros activos:

Las partidas en otros activos se concentran en mayor medida por activos intangibles, los cuales son medidos al costo, menos la amortización acumulada y pérdidas por deterioro. Después del reconocimiento inicial, los activos intangibles se registran al costo menos su amortización acumulada y las pérdidas por deterioro acumuladas.

El FNFP medirá posteriormente los activos intangibles, utilizando el modelo del costo. Es decir, que un activo intangible se contabilizará por su costo menos la amortización acumulada y el valor acumulado de las pérdidas por deterioro del valor.

La pérdida o ganancia surgida al dar de baja un activo intangible se determina como la diferencia entre el importe neto obtenido por su enajenación y el valor en libros del activo, y se reconoce en la cuenta de resultados cuando el activo se da de baja.

La vida útil del activo y la amortización a efectuar se valora sobre el costo de adquisición, utilizando el método de línea recta, Dependiendo del uso, periodicidad o concepto técnico otorgado por el profesional encargado de las licencias o cualquier otro activo intangible.

Obligaciones laborales:

Aplica para los beneficios a empleados relacionados con la remuneración causada y pagada a las personas que prestan sus servicios al FNFP, mediante un contrato de trabajo, como retribución por la prestación de sus servicios. También para las obligaciones laborales relacionadas con las prestaciones sociales, contribuciones y aportes establecidos por las leyes laborales y los acuerdos establecidos con los empleados contratados.

Las obligaciones laborales surgidas en virtud de la relación contractual con los empleados se clasifican en beneficios de corto plazo, largo plazo, por terminación y beneficios post empleo.

Impuesto a las ganancias:

No se consideran contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios, los Fondos Parafiscales, Agropecuarios y Pesqueros, de que trata el Capítulo V de la Ley 101 de 1993.

Reconocimiento de ingresos:

Según lo establecido en las normas para el reconocimiento, medición, revelación y presentación de los hechos económicos del marco normativo para entidades de gobierno, en su capítulo IV numeral 1 establece:

- Se reconocerán como ingresos de transacciones sin contraprestación los activos, monetarios o no monetarios, que reciba la entidad sin entregar nada a cambio o entregando un valor significativamente menor al valor de mercado del activo recibido. Hacen parte de los ingresos de transacciones sin contraprestación aquellos que obtiene la entidad dada su facultad legal para exigir cobros a cambio de bienes, derechos o servicios, que no tienen valor de mercado y que son suministrados únicamente por el gobierno. También se reconocerán como ingresos de transacciones sin contraprestación la asunción y condonación de obligaciones.

- Son típicos ingresos de transacciones sin contraprestación, los impuestos, las transferencias, las retribuciones (tasas, derechos de explotación, derechos de tránsito, entre otros), los aportes sobre la nómina y las rentas parafiscales.

NOTA 3. EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO

Al 31 de diciembre 2025, el efectivo y los equivalentes al efectivo están representados por los saldos en cuentas de ahorro y los certificados de depósito a término (CDT) mantenidos por el FNFP, los cuales comprenden:

BANCOS Y CORPORACIONES FINANCIERAS		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Cuentas de Ahorro	1	513.981.908	801.716.847	(287.734.939)	(35,89%)
Certificados de Deposito	2	5.236.340.849	8.621.285.379	(3.384.944.530)	(39,26%)
TOTAL	**$**	**5.750.322.757**	**9.423.002.226**	**(3.672.679.469)**	**(38,98%)**

1. El FNFP cuenta con cuatro (4) cuentas de ahorro activas: tres (3) en el Banco Davivienda y una (1) en el Banco de Bogotá. Al 31 de diciembre 2025, los saldos de dichas cuentas han sido conciliados con los extractos bancarios emitidos por las respectivas entidades financieras, conforme al siguiente detalle:

ENTIDAD	CUENTA		2025	2024
Bogotá	No. 622108751		194.165.090	21.816.322
Davivienda	No. 477069996874		260.553.102	0
	No. 477000045625		34.611.004	249.386.558
	No. 477000049197		24.652.712	530.513.967
TOTAL		**$**	**513.981.908**	**801.716.847**

La disminución en el saldo de efectivo y equivalentes al efectivo frente al año anterior se explica, principalmente, por la atención de requerimientos prioritarios en el desarrollo de la gestión operativa. Entre estos se destacan la financiación de actividades administrativas y operativas ejecutadas, así como el cierre del periodo fiscal mediante la liquidación y pago de las obligaciones derivadas de la finalización de contratos.

Adicionalmente, en el transcurso del año 2025 se registró un incremento significativo en los gastos de inversión, asociado a la ejecución de nuevas actividades dentro de los proyectos estratégicos y a la ampliación de los mismos, lo cual incidió en la redistribución de los recursos disponibles y en la priorización del gasto corriente.

2. El FNFP cuenta con tres (3) CDT vigentes al 31 de diciembre 2025, distribuidos de la siguiente manera: uno (1) en Bancolombia, uno (1) en el Banco de Bogotá y uno (1) invertido la compañía financiera Tuya TF (antes Tarjeta Éxito), hoy vinculada al Grupo Bancolombia.

CERTIFICADOS DE DEPÓSITO		2025
CDT Banco Bancolombia	a	2.737.939.982
CDT Banco de Bogotá	b	1.188.674.500
CDT Tuya TF	c	1.309.726.367
TOTAL	**$**	**5.236.340.849**

	BANCO	FECHA DE EXPEDICIÓN	FECHA DE VENCIMIENTO	DÍAS	TASA	INVERSION	RTOS	VALOR
a	Bancolombia	10/07/2025	13/01/2026	183	9,23	2.626.019.051	111.920.931	2.737.939.982
b	Bogotá	10/10/2025	25/01/2026	105	9,00	1.213.572.000	(24.897.500)	1.188.674.500
c	Tuya TF	10/10/2025	10/02/2026	120	9,15	1.286.416.500	23.309.866	1.309.726.366
TOTAL								**5.236.340.849**

Para el CDT invertido con el Banco de Bogotá, los intereses fueron cobrados de forma anticipada al inicio de la operación. En consecuencia, al momento de la medición posterior y determinación de su valor razonable (valor de mercado), dichos intereses anticipados se reconocen como un menor valor del instrumento, lo que genera un ajuste negativo en su valoración.

NOTA 4. DEUDORES

A 31 de diciembre 2025 la cuenta de deudores está conformada por:

DEUDORES		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Rentas parafiscales	1	672.402.310	559.071.003	113.331.307	20.27%
Otras cuentas por cobrar	2	1.635.088.374	1.085.492.263	549.596.111	50,63%
Deterioro de cuentas por cobrar	3	(1.788.475.456)	0	(1.788.475.456)	(100%)
TOTAL	**$**	**519.015.228**	**1.644.563.266**	**(1.125.548.038)**	**(68,44%)**

1. Las rentas parafiscales corresponden a la cartera derivada de la cuota de fomento, con base en la información suministrada por el proceso de recaudo. De acuerdo con las

políticas contables establecidas por el FNFP, estos activos se reconocen mensualmente, con el fin de reflejar de forma razonable y fiel la cartera real del periodo.

Los valores recaudados por concepto de cuota de fomento se reconocen contablemente una vez son identificados y notificados por el proceso de recaudo, siempre que exista un reporte mensual consolidado o una conformidad clara y expresa por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Cumplidos estos requisitos, se procede al cálculo y registro de los intereses de mora que se generen. A continuación, se presenta el detalle individual de las rentas parafiscales reconocidas durante la vigencia, indicando el tercero asociado y el valor correspondiente.

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
900.458.508	Agroinversiones Osorio Lopez S A S		308.349.126
900.383.385	Invercomer Del Caribe S A S		106.972.054
901.039.561	Empresa Colombiana De Papa S A S		52.951.478
808.002.701	Supermercados Cundinamarca S.A		44.352.055
1.098.806.307	Muñoz Ardila Camilo Jose		38.643.633
900.918.438	Pacrico Sas		29.166.120
900.363.141	Snacks De Colombia Sas		16.851.692
900.603.041	Comercializadora Montes De Colombia		16.504.753
793.213.095	Mora Urrea Uriel		15.771.784
8.258.548	Gomez Gomez Francisco Alirio		6.984.867
901.058.493	Frutos De Mi Cosecha S A S		4.981.326
24.568.282	Garcia Garcia Graciela		4.114.176
6.383.983	Portilla Eraso Jimmy Andres		3.677.302
15.355.697	Valencia Botero Jorge Eliecer		1.690.278
3.002.746	Farfan Marin Florentino		1.639.595
1.022.325.664	Avendaño Gomez Wilson Ariel		1.449.200
1.056.955.596	Molina Quintero Jose Patrocinio		1.222.510
94.503.394	Zuniga Munoz		1.186.090
1.004.771.352	Tobar Portilla Juan Carlos		1.079.200
42.869.307	Pulido Bernal Jose Vicente		806.680
1.104.705.504	Julian Hernandez Sanchez		640.000
74.358.470	Mesa Rojas Fernando		635.417
4.041.120	Parra Buitrago Jose Ruperto		602.000
80.175.812	Farias Camargo Fernando		578.780
1.049.616.269	Jimenez Garcia Fabio		542.150
901.319.514	Comercializadora Agricola M&R Sas		512.000
7.121.263	Gomez Morales Oscar Alexis		510.210
59.796.116	Tez Cifuentes Aura Alicia		469.750

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
801.137.835	Aponte Torres Jose Wilson		469.385
7.176.494	Lopez Chavarrio Reinal		462.770
98.135.458	Bastidas Pantoja Mauro Hernán		451.680
80.395.624	Champutis Moran Jose Belarmino		449.750
1.072.894.657	Jhon Alexander Espitia		416.800
4.138.231	Caro Leon Arley Armando		416.000
87.532.575	Rosero Bastidas Geyman Norberto		399.000
95.362.981	Castiblanco Mancipe Jose Alberto		357.910
11.188.105	Olarte Triana Jesus Alirio		340.000
912.702.908	Vera Vera Efrain		336.340
1.061.778.641	Granados Vidal Charles Yossep		318.769
80.396.276	Pascagaza Pinzon Miguel		317.720
67.618.152	Mancipe Montaño Gustavo		291.800
6.769.147	Alba Espinosa Campo Elias		278.060
36.564.709	Fuerte Echeverria Berta Yanet		256.000
74.357.673	Jamaica Rodriguez Armando		251.210
27.169.552	Jurado Valenzuela Mireya Del Socor		246.000
72.326.065	Olarte Pulido Posidio		224.500
40.038.943	Cardenas Wilches Nery Janneth		218.650
98.370.385	Morillo Revelo Carlos Alirio		206.650
98.135.428	Benavides Cardenas Manuel Jesus		195.680
5.612.764	Bautista Perez Saul		186.400
80.468.026	Gomez Torres Fabio Hernando		181.775
87.100.554	Vallejo Benavides Luis Ansizar		173.800
98.371.564	Cordoba Ibarra Guillermo Alexander		172.500
93.060.953	Aguelo Tamayo Nestor		170.450
743.578.695	Sierra Ruiz Yuber Francisco		167.640
7.176.979	Bohorquez Merchan Dario		160.655
19.422.272	Fuentes Vargas Jaime Humberto		156.000
72.326.751	Plazas Coronado Siervo De Jesus		154.100
63.530.484	Penuela Caceres Karoll Viviana		152.240
87.491.483	Diaz Guerrero Jose Hipolito		151.850
40.029.505	Mancipe Sanchez Maria Omaira		142.430
9.540.340	Rodriguez Cruz		133.720
91.287.958	Pico Rincon Luis Jose		132.000
1.049.606.650	Perez Correales Teofilo Andres		127.960
70.289.045	Jimenez Zuleta Jose Abelino		125.000
901.004.953	Soluciones Y Servicios Integrados W		124.890
TOTAL		**$**	**672.402.310**

2. Este concepto agrupa los saldos por cobrar diferentes a las rentas parafiscales, clasificados según su origen y naturaleza. Su composición es la siguiente:

OTRAS CUENTAS POR COBRAR		2025	2024
Intereses de mora recaudadores	a	1.631.465.791	1.083.708.818
Incapacidades	b	3.437.202	1.783.445
Otras cuentas por cobrar	c	185.381	0
TOTAL	**$**	**1.635.088.374**	**1.085.492.263**

a. El aumento presentado en el saldo para la vigencia 2025 obedece principalmente a la suscripción de conformidades DIAN, la celebración de acuerdos de pago y la incorporación de nuevos reportes mensuales consolidados provenientes de diferentes recaudadores a nivel nacional.

   No obstante, durante el período se evidenció una mayor gestión de recaudo y aplicación de pagos, así como la recuperación de saldos vencidos reconocidos en ejercicios anteriores, consolidándose un detalle pendiente por cobrar de:

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
1.022.325.664	Agroinversiones Osorio Lopez S A S		653.635.648
901.598.415	Invercomer Del Caribe S A S		300.560.772
1.049.606.650	Empresa Colombiana De Papa S A S		101.321.659
9.540.340	Supermercados Cundinamarca S.A		92.381.883
40.029.505	Perez Giraldo Uriel De Jesus		76.158.061
11.188.105	Estrada Tobar Wilson Fernando		51.117.554
901.473.830	Gamboa Gamboa Luis Ernesto		49.663.313
901.192.119	Pacrico Sas		44.750.544
24.568.282	Comercializadora Montes De Colombia		43.063.830
1.004.771.352	Mora Urrea Uriel		31.823.335
36.564.709	Muñoz Ardila Camilo Jose		27.489.154
1.098.806.307	Gomez Gomez Francisco Alirio		26.103.627
7.176.494	D L K S A S		16.326.661
1.049.616.269	Comercializadora Maria Bonita S A S		13.628.408
15.355.697	Frutos De Mi Cosecha S A S		12.816.797
93.060.953	Sarmiento Espinosa Wilson Dario		11.788.733
80.277.717	Snacks De Colombia Sas		9.170.005
8.258.548	Rojas Vargas Diego Fernando		5.609.980
5.612.764	Garcia Garcia Graciela		3.758.971
901.287.277	Frutas Y Verduras Técnicas De Colom		3.595.608
87.532.575	Seleccionadora Agronariño S.A.S		3.249.322

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
901.319.514	Pereira Jauregui Erika Wilmary		3.146.111
900.655.508	Grupo Coldfood Sas		2.567.015
7.164.662	Quintero Rivera Luis Angel		2.528.332
801.137.835	Valencia Botero Jorge Eliecer		2.504.784
13.039.391	Farfan Marin Florentino		2.420.683
87.100.554	Portilla Eraso Jimmy Andres		2.304.428
912.702.908	Inversiones Molu Sas		2.278.893
1.104.705.504	Distribuciones Zupapa Hermanos Syc		2.147.324
67.618.152	Avendaño Gomez Wilson Ariel		2.121.295
94.503.394	Molina Quintero Jose Patrocinio		1.810.468
804.013.732	Zuniga Munoz		1.755.948
6.769.147	Tobar Portilla Juan Carlos		1.600.529
79.614.025	Fabio Galvis Sanchez		1.318.077
42.869.307	Pulido Bernal Jose Vicente		1.196.364
900.363.141	Tere'S Food Company S A S		1.195.093
7.121.263	Julian Hernandez Sanchez		949.162
72.326.065	Mesa Rojas Fernando		938.430
79.049.888	Parra Buitrago Jose Ruperto		892.137
901.004.953	Farias Camargo Fernando		858.372
95.362.981	Jimenez Garcia Fabio		802.664
74.358.470	Diaz Moreno Frutas Y Verduras S A S		779.818
63.530.484	Comercializadora Agricola M&R Sas		757.497
900.458.508	Gomez Morales Oscar Alexis		747.218
1.057.571.573	Tez Cifuentes Aura Alicia		694.993
900.815.776	Aponte Torres Jose Wilson		693.552
27.169.552	Lopez Chavarrio Reinal		685.828
98.370.385	Bastidas Pantoja Mauro Hernán		669.874
59.796.116	Champutis Moran Jose Belarmino		667.008
3.002.746	Perez Bello Temistocles		629.802
40.038.943	Jhon Alexander Espitia		617.316
98.371.564	Caro Leon Arley Armando		616.373
1.072.894.657	Rosero Bastidas Geyman Norberto		586.525
91.287.958	Castiblanco Mancipe Jose Alberto		528.583
900.603.041	Olarte Triana Jesus Alirio		499.899
4.041.120	Vera Vera Efrain		494.662
19.422.272	Granados Vidal Charles Yossep		472.128
900.918.438	Pascagaza Pinzon Miguel		470.249
80.395.624	Castelblanco Torres Rafael Arcangel		430.594
7.176.979	Mancipe Montaño Gustavo		426.896
900.383.385	Alba Espinosa Campo Elias		409.878

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
901.058.493	Fuerte Echeverria Berta Yanet		378.771
98.135.458	Jamaica Rodriguez Armando		371.879
7.160.854	Jurado Valenzuela Mireya Del Socor		364.835
900.873.347	Olarte Pulido Posidio		331.704
80.468.026	Cardenas Wilches Nery Janneth		322.993
1.056.955.596	Morillo Revelo Carlos Alirio		306.475
901.039.561	Benavides Cardenas Manuel Jesus		290.208
800.095.036	Bautista Perez Saul		275.902
80.396.276	Gomez Torres Fabio Hernando		269.587
72.326.751	Vallejo Benavides Luis Ansizar		256.674
74.357.673	Cordoba Ibarra Guillermo Alexander		255.832
6.383.983	Aguelo Tamayo Nestor		252.788
808.002.701	Sierra Ruiz Yuber Francisco		247.799
793.213.095	Bohorquez Merchan Dario		238.265
743.578.695	Fuentes Vargas Jaime Humberto		228.671
26.670.365	Plazas Coronado Siervo De Jesus		226.321
91.240.456	Diaz Guerrero Jose Hipolito		225.209
901.217.721	Penuela Caceres Karoll Viviana		224.977
4.138.231	Mancipe Sanchez Maria Omaira		213.900
87.491.483	Rodriguez Cruz		198.315
1.061.778.641	Pico Rincon Luis Jose		195.766
98.135.428	Perez Correales Teofilo Andres		189.118
70.289.045	Soluciones Y Servicios Integrados W		185.222
70.693.936	Jimenez Zuleta Jose Abelino		184.261
80.175.812	Inversiones J. V. S. A. S.		1.652
TOTAL		**$**	**1.631.465.791**

b. Incapacidades por cobrar:

IDENTIFICACIÓN		TERCERO		VALOR
800.226.175	i	Colmena ARL		56.701
800.088.702	ii	EPS Suramericana		2.184.504
800.130.907	iii	Salud Total EPS		1.069.465
800.251.440	iv	EPS Sanitas		126.532
TOTAL			**$**	**3.437.202**

i. Se encuentra en trámite el cobro del saldo pendiente por parte de la ARL Colmena, correspondiente a la incapacidad del señor José Antonio Valera, derivado de un error en el cálculo efectuado por dicha entidad. El trámite fue radicado bajo el número 505852

ii. Se adelanta el proceso de cobro ante la EPS Suramericana por el pago de la incapacidad correspondiente al 28 de septiembre, del señor Carlos Andrés Guerrero, Coordinador de ITPA, la incapacidad correspondiente a la señora Ana María Lancheros; Extensionista, correspondiente a los días 14 de noviembre al 6 de diciembre

iii. Se adelanta el proceso de cobro ante la EPS Salud Total por el pago de la incapacidad correspondiente al periodo comprendido entre el 26 de agosto al 9 de septiembre, del señor Didier Lugo Murcia, Extensionista.

iv. Se adelanta el proceso de cobro ante la EPS Sanitas por el pago de la incapacidad correspondiente al 30 de octubre, del señor Juan David Yela Correa, Coordinador de Medición, Evaluación y Seguimiento.

c. Las otras cuentas por cobrar incluyen saldos originados por ajustes de libranza, exámenes médicos por cobrar, estampillas derivadas de la ejecución del Convenio GN4811-2025 con la Gobernación de Nariño del proyecto “Estrategias de promoción y posicionamiento del FNFP” y el pago de la inscripción ante el ICA, realizados con recursos del Fondo y pendientes de recuperación al cierre del período. Es importante mencionar que dichos saldos a enero 2026 ya fueron reintegrados al FNFP.

A continuación, se detalla la composición de estas cuentas por cobrar:

IDENTIFICACIÓN		TERCERO		VALOR
1.026.300.196		Rocha Peña Allison Julieth		375
860.046.341		FEDEPAPA		185.006
TOTAL			**$**	**185.381**

3. El deterioro de las cuentas por cobrar se reconoce cuando existe evidencia objetiva de que el Fondo no podrá recuperar la totalidad o una parte del valor registrado, teniendo en cuenta, entre otros aspectos, la antigüedad de la cartera, el comportamiento histórico de recaudo, la situación financiera de los deudores y los conceptos emitidos por el área jurídica respecto de la viabilidad de cobro.

Cuando se identifica deterioro, este se reconoce afectando el resultado del periodo y disminuyendo el valor en libros de las cuentas por cobrar, sin que ello implique la pérdida del derecho de cobro por parte del Fondo.

A la fecha de corte, el Fondo reconoció un deterioro acumulado de cuentas por cobrar por valor de $1.788.475.456, el cual corresponde a obligaciones con antigüedad mayor a 360 días y respecto de las cuales existen incertidumbres sobre su recuperación.

NOTA 5. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

A 31 de diciembre 2025, la propiedad, planta y equipo está conformada por los siguientes rubros:

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Construcciones y edificaciones		421.623.824	421.623.824	-	0,00%
Maquinaria y equipo – Eq. Agrícola		794.346.877	794.346.877	-	0,00%
Muebles, enseres y equipo de oficina	1	67.855.095	55.437.794	12.417.301	22,40%
Equipo de comunicación	2	68.332.843	56.871.084	11.461.759	20,15%
Equipo de computo	3	267.335.271	243.435.311	23.899.960	9,82%
Depreciación Acumulada		(872.374.527)	(604.320.521)	(268.054.006)	(44,36%)
TOTAL	**$**	**747.119.383**	**967.394.369**	**(220.274.986)**	**(22,77%)**

1. Durante el año 2025, se realizaron adquisiciones por $12.417.301 dentro del concepto de muebles, enseres y equipo de oficina. Estas compras incluyeron escritorios, mesas y sillas destinados a diferentes áreas de la organización, con el fin de fortalecer la infraestructura administrativa.

FECHA ADQUISICIÓN	DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO		VALOR ADQUISICIÓN	PROYECTO
28/01/2025	Silla ital presidente negra		773.500	Consumo
28/01/2025	Silla ital presidente negra		773.500	Técnico
28/01/2025	Escritorio con cajonero		1.011.500	Funcionamiento
28/01/2025	Silla nice con apoya brazos		452.200	Funcionamiento
28/01/2025	Silla nice con apoya brazos		452.200	Funcionamiento
28/01/2025	Silla nice con apoya brazos		452.200	Económico
28/01/2025	Silla nice con apoya brazos		452.200	Económico
16/12/2025	Poltronas Estudio De Grabación		1.316.667	Consumo
16/12/2025	Poltronas Estudio De Grabación		1.316.667	Consumo
16/12/2025	Tv Hyundai 40 Pulgadas		950.000	Consumo
16/12/2025	Tv Hyundai 40 Pulgadas		950.000	Consumo

FECHA ADQUISICIÓN	DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO		VALOR ADQUISICIÓN	PROYECTO
16/12/2025	Poltronas estudio de grabación		1.316.667	Consumo
16/12/2025	Mueble archivador para estudio de grabación		1.350.000	Consumo
16/12/2025	Mueble escritorio para estudio de grabación		850.000	Consumo
TOTAL		**$**	**12.417.301**	

2. Al 31 de diciembre de 2025, el saldo acumulado de la cuenta Equipos de comunicación asciende a $68.332.843. Durante la vigencia 2025, se efectuaron adquisiciones de equipos celulares por un valor total de $12.608.700, destinados a los proyectos Sistemas de información estadística y estudios económicos de la cadena agroalimentaria de la papa, mejoramiento genético de papa tetraploide como estrategia de sostenibilidad para el sistema productivo en Colombia., Diseño y desarrollo de un esquema de producción integrada de semillas certificada de papa en fase I y por ultimo Implementación y transferencia de tecnología en el sector productivo papa “ITPA” con el propósito de fortalecer los canales de comunicación institucional.

   Adicionalmente, como consecuencia de un evento fortuito asociado al hurto de equipos celulares, debidamente soportado con las respectivas denuncias ante la autoridad competente, se reconoció el retiro de estos activos por un valor de $1.496.941. Así mismo, durante la vigencia se efectuó la reposición de un equipo celular por valor de $350.000, con el fin de garantizar la continuidad operativa.

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	VALOR
Equipo de comunicación (a)	($1.496.941)
Reposición por Perdida (b)	350.000
TOTAL	**($1.146.941)**

A continuación, se detallan las adquisiciones, bajas y reposiciones corresponden a:

FECHA ADQUISICIÓN	DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO		VALOR ADQUISICIÓN	PROYECTO
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Económico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Genotipo
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Semilla
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico

FECHA ADQUISICIÓN	DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO		VALOR ADQUISICIÓN	PROYECTO
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Técnico
23/01/2025	Equipo celular oppo a80 256 gb		969.900	Genotipo
1/12/2025	Equipo Celular Redmi A5 128gb	(b)	350.000	Técnico
31/12/2025	Equipo Celular Xiaomi Redmi Note 9	(a)	(756.941)	Técnico
31/12/2025	Equipo Celular Xiaomi Redmi Note 8	(a)	(740.000)	Técnico
TOTAL		**$**	**11.461.759**	

3. Al 31 de diciembre 2025, el saldo acumulado de la cuenta de equipos de cómputo asciende a $267.335.271. Durante la vigencia, se adquirieron monitores y equipos de cómputo por un valor de $23.899.960, destinados a fortalecer las actividades administrativas y operativas de los procesos y proyectos del FNFP.

FECHA ADQUISICIÓN	DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO		VALOR ADQUISICIÓN	PROYECTO
11/02/2025	Portatil lenovo thinkpad e14		5.652.500	Funcionamiento
24/02/2025	Equipo Lenovo thinkcentre neo		4.398.240	Funcionamiento
24/02/2025	Monitor 27" lg ultragear		952.000	Funcionamiento
24/02/2025	Monitor 27" lg ultragear		952.000	Recaudo
24/02/2025	Monitor 27" lg ultragear		952.000	Económico
25/03/2025	Monitor samsung odyssey 27"		1.261.400	Recaudo
25/03/2025	Monitor samsung odyssey 27"		1.261.400	Consumo
22/04/2025	Asus de escritorio intel core i7		8.470.420	Consumo
TOTAL		**$**	**23.899.960**	

NOTA 6. OTROS ACTIVOS

Los otros activos están conformados principalmente por activos intangibles. Al 31 de diciembre de 2025, su valor asciende a:

OTROS ACTIVOS		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Intangibles (Licencias)	1	318.436.962	254.329.322	64.107.640	25,21%

OTROS ACTIVOS		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Amortización Acumulada		(273.858.886)	(189.677.678)	(84.181.208)	44,38%
TOTAL	**$**	**44.578.076**	**64.651.644**	**(20.073.568)**	**(31,05%)**

1. Al 31 de diciembre 2025, el saldo acumulado de los activos intangibles asciende a $318.436.962, correspondiente a la adquisición de licencias de software para uso institucional. Durante el periodo en análisis se adquirieron 23 licencias nuevas, cuyo valor se encuentra incorporado en dicho saldo.

FECHA ADQUISICIÓN	DENOMINACIÓN ACTIVO FIJO		VALOR ADQUISICIÓN	PROYECTO
29/01/2025	Plataforma legiscomex 2025		6.790.600	Económico
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Asociatividad
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Asociatividad
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Recaudo
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Técnico
19/02/2025	Stata se v.18 licencia anual		4.757.281	Económico
21/02/2025	Licencia arcgis		548.712	Económico
21/02/2025	Licencia arcgis		548.712	Económico
21/02/2025	Licencia arcgis		548.712	Económico
21/02/2025	Licencia arcgis		548.712	Económico
21/02/2025	Licencia arcgis		548.712	Económico
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Técnico
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Funcionamiento
11/02/2025	Licencia office 2021		940.100	Funcionamiento
12/03/2025	Licencia microsoft office 365		1.620.000	Económico
12/03/2025	Licencia microsoft office 365		1.620.000	Económico
12/03/2025	Licencia microsoft office 365		1.620.000	Económico
12/03/2025	Licencia microsoft project		3.629.500	Económico
20/03/2025	Aplicativo web progressus		27.350.000	Técnico
22/04/2025	Licencia windows 11 profesional fisica		773.500	Consumo
22/04/2025	Licencia office 2021 profesional esd		892.500	Consumo
21/05/2025	Licencia adobe creative cloud for teams all		4.150.000	Consumo
31/07/2025	Licencia Microsoft Office 365 E5 N/P		1.579.999	Consumo
TOTAL		**$**	**64.107.640**	

NOTA 7. CUENTAS POR PAGAR

Las cuentas por pagar a 31 de diciembre 2025 comprenden las siguientes partidas:

CUENTAS POR PAGAR		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Adquisición de bienes y servicios	1	581.004.279	80.741.606	500.262.673	619,58%
Recaudos a favor de terceros	2	235.298.657	137.910.680	97.387.977	70,62%
Descuentos de nomina	3	100.059.956	-	100.059.956	100,00%
Otras cuentas por pagar	4	2.342.497.546	1.642.779.821	699.717.725	42,59%
Recursos recibidos en Administración	5	124.970.885	-	124.970.885	100,00%
Impuestos por pagar	6	130.797.152	57.831.969	72.965.183	126,17%
TOTAL	**$**	**3.514.628.475**	**1.919.264.076**	**1.595.364.399**	**83.12%**

1. Este valor corresponde a las facturas registradas por adquisiciones realizadas con corte al 31 de diciembre y no fueron aprobadas para pago durante el mes. El detalle se presenta a continuación:

IDENTIFICACIÓN	ACREEDOR		VALOR
36.751.976	Montilla Rivera Martha Patricia		6.954.967
900.851.691	Asociación Agropecuaria y Ambiental		20.864.902
1.004.625.778	Escobar Azain Xihomara Nayely		6.954.967
830.069.499	Consorcio Nacional De Medios Sas		243.661.717
860.045.740	Colegio De Estudios Superiores Cesa		27.825.000
860.079.793	Ac Nielsen De Colombia Ltda		22.865.752
899.999.063	Universidad Nacional De Colombia		52.220.000
900.277.420	Grupo Armar S A S		142.144.462
901.929.179	Union Temporal Por La Papita 2025		42.714.512
1.030.596.496	Devia Africano Jaroslav		6.300.000
860.034.313	Banco Davivienda S.A.		8.498.000
TOTAL		**$**	**581.004.279**

2. A la fecha de corte del 31 de diciembre de 2025, en la cuenta del pasivo 2407090100 – “Cuota de Fomento” se registran consignaciones bancarias cuya procedencia no ha sido posible identificar a la fecha.

   El saldo acumulado asciende a $235.298.657, distribuido de la siguiente manera:

- Banco Davivienda – Cuenta 4770 0004 5625: $216.207.211
- Banco de Bogotá – Cuenta 622108751: $19.091.446

A la fecha permanecen sin identificar 675 consignaciones, distribuidas así:

- Banco Davivienda:

PARTIDAS SIN IDENTIFICAR		
2024	**2025**	**TOTAL**
233	325	558
$ 23.758.608	$ 192.448.603	$ 216.207.211

- Banco de Bogotá:

PARTIDAS SIN IDENTIFICAR		
2024	**2025**	**TOTAL**
48	69	117
$ 8.957.191	$ 10.134.255	$ 19.091.446

Se han implementado acciones como revisión con recaudadores, ajustes en la pasarela de pagos, reportes bancarios específicos, y contacto directo con entidades recaudadoras, sin que estas gestiones hayan permitido establecer la trazabilidad de los fondos.

En cumplimiento de las políticas contables vigentes y una vez agotados los mecanismos de verificación disponibles, durante el ejercicio 2025 se procedió a reclasificar como ganancia por baja en cuentas por pagar aquellas partidas cuya procedencia no fue posible establecer y que superaban los 720 días desde su consignación. Dicho tratamiento contable fue previamente evaluado y autorizado por el Comité de Baja de Bienes, Sostenibilidad del Sistema de Información Financiera y Cartera, el cual aprobó la razonabilidad del mismo.

Este proceso se llevó a cabo en dos momentos del año, correspondientes a los meses de junio y diciembre de 2025, y comprendió la reclasificación de 217 partidas, las cuales ascienden en conjunto a $41.314.127 para ambos semestres del período. A continuación, se presenta el detalle:

BANCO	SEMESTRE	CANTIDAD DE PARTIDAS	VALOR
Banco Davivienda	Primer semestre	56	17.001.057

BANCO	SEMESTRE	CANTIDAD DE PARTIDAS	VALOR
Banco Bogota	Primer semestre	15	4.456.568
Banco Davivienda	Segundo semestre	122	12.992.413
Banco Bogota	Segundo semestre	24	6.864.089
TOTAL		**217**	**41.314.127**

- Primer semestre:

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 30/06/2025
Abono por recaudos con comprobante 12	Banco Davivienda	2/01/2023	493.227	910
Abono por recaudos con comprobante 42827368	Banco Davivienda	17/01/2023	1.547.292	895
Abono por recaudos con comprobante 87215351	Banco Davivienda	13/01/2023	150.000	899
Abono por recaudos con comprobante 12755418	Banco Davivienda	13/01/2023	150.000	899
Abono por recaudos con comprobante 1088653766	Banco Davivienda	10/01/2023	100.000	902
Abono por recaudos con comprobante 1054679943	Banco Davivienda	17/01/2023	91.400	895
Abono por recaudos con comprobante 19216996	Banco Davivienda	21/01/2023	39.821	891
Abono por recaudos con comprobante 8710539	Banco Davivienda	12/01/2023	39.800	900
Abono por recaudos con comprobante 900008507	Banco Davivienda	16/01/2023	30.300	896
Abono por recaudos con comprobante 900297125	Banco Davivienda	26/01/2023	30.000	886
Abono por recaudos con comprobante 901651684	Banco Davivienda	31/01/2023	11.338	881
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	31/01/2023	7.000	881
Abono por recaudos con comprobante 53413740	Banco Davivienda	2/02/2023	216.000	879
Abono por recaudos con comprobante 1094430633	Banco Davivienda	8/02/2023	1.900.100	873
Abono por recaudos con comprobante 3132106435	Banco Davivienda	15/02/2023	160.000	866

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 30/06/2025
Abono por recaudos con comprobante 1003880301	Banco Davivienda	23/02/2023	311.000	858
Abono por recaudos con comprobante 4430075	Banco Davivienda	9/03/2023	54.350	844
Abono por recaudos con comprobante 40042793	Banco Davivienda	17/03/2023	190.000	836
Abono por recaudos con comprobante 3132500096	Banco Davivienda	29/03/2023	100.000	824
Abono por recaudos con comprobante 2	Banco Davivienda	1/03/2023	1.835.954	852
Abono por recaudos con comprobante 1094430633	Banco Davivienda	8/03/2023	1.191.300	845
Abono por recaudos con comprobante 900529835	Banco Davivienda	8/03/2023	930.700	845
Abono por recaudos con comprobante 1057570685	Banco Davivienda	23/03/2023	27.443	830
Abono por recaudos con comprobante 1069257538	Banco Davivienda	24/03/2023	34.000	829
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	31/03/2023	7.000	822
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	31/03/2023	7.000	822
Abono por recaudos con comprobante 1006097377	Banco Davivienda	5/04/2023	800.000	817
Abono por recaudos con comprobante 23325005	Banco Davivienda	10/04/2023	68.000	812
Abono por recaudos con comprobante 1071964335	Banco Davivienda	14/04/2023	12.440	808
Abono por recaudos con comprobante 5212429	Banco Davivienda	14/04/2023	50.000	808
Abono por recaudos con comprobante 1054095812	Banco Davivienda	18/04/2023	6.000	804
Abono por recaudos con comprobante Fedepapa	Banco Davivienda	11/04/2023	542.973	811
Abono por recaudos con comprobante 79708329	Banco Davivienda	10/05/2023	575	782
Abono por recaudos con comprobante 79708329	Banco Davivienda	10/05/2023	19.050	782
Abono por recaudos con comprobante 502990336	Banco Davivienda	10/05/2023	9.842	782

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 30/06/2025
Abono por recaudos con comprobante 0	Banco Davivienda	12/05/2023	535.865	780
Abono por recaudos con comprobante 90054026	Banco Davivienda	12/05/2023	42.203	780
Abono por recaudos con comprobante 23325005	Banco Davivienda	12/05/2023	74.500	780
Abono por recaudos con comprobante 900469269	Banco Davivienda	15/05/2023	2.807.725	777
Abono por recaudos con comprobante 52688012	Banco Davivienda	11/05/2023	25.500	781
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	30/05/2023	7.000	762
Abono por recaudos con comprobante Fedepapa	Banco Davivienda	31/05/2023	35.000	761
Abono por recaudos con comprobante 53403740	Banco Davivienda	13/06/2023	407.000	748
Abono por recaudos con comprobante 1057570685	Banco Davivienda	13/06/2023	42.550	748
Abono por recaudos con comprobante 21481549	Banco Davivienda	14/06/2023	124.000	747
Abono por recaudos con comprobante 75048412	Banco Davivienda	22/06/2023	1.463.588	739
Abono por recaudos con comprobante 1049625515	Banco Davivienda	26/06/2023	4.147	735
Abono por recaudos con comprobante 1049625515	Banco Davivienda	26/06/2023	8.600	735
Abono por recaudos con comprobante 1049625515	Banco Davivienda	26/06/2023	9.500	735
Abono por recaudos con comprobante 52768579	Banco Davivienda	15/06/2023	88.868	746
Abono por recaudos con comprobante 3107622800	Banco Davivienda	15/06/2023	13.000	746
Abono por recaudos con comprobante 52688012	Banco Davivienda	15/06/2023	25.300	746
Abono por recaudos con comprobante 1054095812	Banco Davivienda	15/06/2023	9.000	746
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	29/06/2023	7.000	732
Abono por recaudos con comprobante 901699632	Banco Davivienda	30/06/2023	67.893	731

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 30/06/2025
Abono por recaudos con comprobante 85463582	Banco Davivienda	30/06/2023	38.913	731
Abono por recaudos con comprobante 1156	Banco de Bogotá	13/01/2023	26.280	899
Abono por recaudos con comprobante 47440154	Banco de Bogotá	14/02/2023	295.300	867
Abono por recaudos con comprobante 101496911	Banco de Bogotá	16/03/2023	778.250	837
Abono por recaudos con comprobante 1007301440	Banco de Bogotá	30/03/2023	200.000	823
Abono por recaudos con comprobante 899999090	Banco de Bogotá	5/04/2023	23.961	817
Abono por recaudos con comprobante 21528539	Banco de Bogotá	19/04/2023	1.000	803
Abono por recaudos con comprobante 0	Banco de Bogotá	12/05/2023	447.726	780
Abono por recaudos con comprobante 80087544	Banco de Bogotá	16/05/2023	227.500	776
Abono por recaudos con comprobante 26767837	Banco de Bogotá	10/05/2023	88.200	782
Abono por recaudos con comprobante 72211149	Banco de Bogotá	8/06/2023	175.817	753
Abono por recaudos con comprobante 1051240138	Banco de Bogotá	9/06/2023	20.000	752
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	15/06/2023	913.040	746
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	16/06/2023	134.048	745
Abono por recaudos con comprobante 1062286250	Banco de Bogotá	30/06/2023	138.491	731
Abono por recaudos con comprobante 1062286250	Banco de Bogotá	30/06/2023	986.955	731
TOTAL			**21.457.625**	

- Segundo semestre:

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 1805934716	Banco Davivienda	4/07/2023	327	897
Abono por recaudos con comprobante 4 PAGOS PSE	Banco Davivienda	6/07/2023	35.811	895

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 1061726236	Banco Davivienda	7/07/2023	58.090	894
Abono por recaudos con comprobante 28990315	Banco Davivienda	6/07/2023	55.616	895
Abono por recaudos con comprobante 90162338	Banco Davivienda	11/07/2023	7.500	890
Abono por recaudos con comprobante 1505733966	Banco Davivienda	12/07/2023	21.412	889
Abono por recaudos con comprobante 1071964335	Banco Davivienda	14/07/2023	8.486	887
Abono por recaudos con comprobante 1088798326	Banco Davivienda	14/07/2023	800	887
Abono por recaudos con comprobante 900761736	Banco Davivienda	12/07/2023	194.450	889
Abono por recaudos con comprobante 72256230	Banco Davivienda	21/07/2023	6.671	880
Abono por recaudos con comprobante 1098357029	Banco Davivienda	21/07/2023	28.236	880
Abono por recaudos con comprobante	Banco Davivienda	27/07/2023	13.000	874
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	31/07/2023	7.000	870
Abono por recaudos con comprobante 3142890296	Banco Davivienda	1/08/2023	47.700	870
Abono por recaudos con comprobante 901616623	Banco Davivienda	1/08/2023	20.908	870
Abono por recaudos con comprobante 150573396	Banco Davivienda	10/08/2023	33.926	861
Abono por recaudos con comprobante 110279872	Banco Davivienda	10/08/2023	9.450	861
Abono por recaudos con comprobante 13816851	Banco Davivienda	14/08/2023	5.900	857
Abono por recaudos con comprobante 1049615118	Banco Davivienda	16/08/2023	24.694	855
Abono por recaudos con comprobante 1056031848	Banco Davivienda	15/08/2023	8.200	856
Abono por recaudos con comprobante 1012333579	Banco Davivienda	18/08/2023	170.000	853
Abono por recaudos con comprobante	Banco Davivienda	24/08/2023	142.500	847

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 901616623	Banco Davivienda	23/08/2023	10.047	848
Abono por recaudos con comprobante	Banco Davivienda	31/08/2023	7.000	840
Abono por recaudos con comprobante 502990336	Banco Davivienda	8/09/2023	7.542	833
Abono por recaudos con comprobante 1071964335	Banco Davivienda	8/09/2023	8.904	833
Abono por recaudos con comprobante 80390528	Banco Davivienda	11/09/2023	128.240	830
Abono por recaudos con comprobante 704126222	Banco Davivienda	14/09/2023	179.000	827
Abono por recaudos con comprobante 13816851	Banco Davivienda	15/09/2023	4.550	826
Abono por recaudos con comprobante 27489863	Banco Davivienda	12/09/2023	143.000	829
Abono por recaudos con comprobante 1054095812	Banco Davivienda	14/09/2023	3.750	827
Abono por recaudos con comprobante 1130589840	Banco Davivienda	21/09/2023	68.384	820
Abono por recaudos con comprobante 901699632	Banco Davivienda	1/09/2023	62.956	840
Abono por recaudos con comprobante 901616623	Banco Davivienda	27/09/2023	16.661	814
Abono por recaudos con comprobante 52530230	Banco Davivienda	27/09/2023	10	814
Abono por recaudos con comprobante 102332909	Banco Davivienda	3/10/2023	37.200	808
Abono por recaudos con comprobante 101450325	Banco Davivienda	11/10/2023	8.000	800
Abono por recaudos con comprobante 101450325	Banco Davivienda	11/10/2023	7.800	800
Abono por recaudos con comprobante 101450325	Banco Davivienda	11/10/2023	7.000	800
Abono por recaudos con comprobante 101450325	Banco Davivienda	11/10/2023	20.000	800
Abono por recaudos con comprobante 101450325	Banco Davivienda	11/10/2023	6.000	800
Abono por recaudos con comprobante 101450325	Banco Davivienda	11/10/2023	9.000	800

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 1071964335	Banco Davivienda	13/10/2023	3.747	798
Abono por recaudos con comprobante 180593471	Banco Davivienda	13/10/2023	12.000	798
Abono por recaudos con comprobante 101360460	Banco Davivienda	13/10/2023	30.700	798
Abono por recaudos con comprobante	Banco Davivienda	13/10/2023	40.000	798
Abono por recaudos con comprobante 28990315	Banco Davivienda	12/10/2023	33.767	799
Abono por recaudos con comprobante 1118565924	Banco Davivienda	23/10/2023	110.200	788
Abono por recaudos con comprobante 90028558	Banco Davivienda	27/10/2023	12.236	784
Abono por recaudos con comprobante 310762280	Banco Davivienda	27/10/2023	45.000	784
Abono por recaudos con comprobante 901231147	Banco Davivienda	30/10/2023	10.000	780
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	1/11/2023	7.000	780
Abono por recaudos con comprobante 1099034290	Banco Davivienda	1/11/2023	7.000	780
Abono por recaudos con comprobante 109590602	Banco Davivienda	7/11/2023	7.350	774
Abono por recaudos con comprobante 1051240138	Banco Davivienda	9/11/2023	10.000	772
Abono por recaudos con comprobante 1004493366	Banco Davivienda	10/11/2023	133.300	771
Abono por recaudos con comprobante 1071964335	Banco Davivienda	10/11/2023	6.840	771
Abono por recaudos con comprobante 901745306	Banco Davivienda	14/11/2023	19.569	767
Abono por recaudos con comprobante 180593471	Banco Davivienda	14/11/2023	31.250	767
Abono por recaudos con comprobante 25415229	Banco Davivienda	15/11/2023	178.480	766
Abono por recaudos con comprobante 101542516	Banco Davivienda	16/11/2023	22.100	765
Abono por recaudos con comprobante 101542516	Banco Davivienda	16/11/2023	19.040	765

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	17/11/2023	48.440	764
Abono por recaudos con comprobante 39435986	Banco Davivienda	17/11/2023	47.000	764
Abono por recaudos con comprobante 39435986	Banco Davivienda	17/11/2023	52.350	764
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	17/11/2023	16.400	764
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	17/11/2023	22.600	764
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	17/11/2023	12.000	764
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	17/11/2023	14.800	764
Abono por recaudos con comprobante 1056708862	Banco Davivienda	18/11/2023	435.000	763
Abono por recaudos con comprobante 1056031848	Banco Davivienda	16/11/2023	8.200	765
Abono por recaudos con comprobante 80390528	Banco Davivienda	20/11/2023	4.700	761
Abono por recaudos con comprobante 3102596945	Banco Davivienda	23/11/2023	99.608	758
Abono por recaudos con comprobante NIT 83117416	Banco Davivienda	24/11/2023	140.000	757
Abono por recaudos con comprobante 1001846341	Banco Davivienda	24/11/2023	114	757
Abono por recaudos con comprobante 52842626	Banco Davivienda	27/11/2023	201.000	754
Abono por recaudos con comprobante 71753392	Banco Davivienda	27/11/2023	260.450	754
Abono por recaudos con comprobante 30878657	Banco Davivienda	28/11/2023	366	753
Abono por recaudos con comprobante 860046341	Banco Davivienda	28/11/2023	501.044	753
Abono por recaudos con comprobante 43973515	Banco Davivienda	29/11/2023	9.176	752
Abono por recaudos con comprobante 52289491	Banco Davivienda	1/12/2023	1.087.000	750
Abono por recaudos con comprobante 52289491	Banco Davivienda	1/12/2023	1.248.000	750

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 47435193	Banco Davivienda	4/12/2023	26.000	747
Abono por recaudos con comprobante 1061703874	Banco Davivienda	5/12/2023	300.000	746
Abono por recaudos con comprobante 900526049	Banco Davivienda	5/12/2023	77.754	746
Abono por recaudos con comprobante 1085264457	Banco Davivienda	5/12/2023	145	746
Abono por recaudos con comprobante 1032371203	Banco Davivienda	5/12/2023	377.059	746
Abono por recaudos con comprobante 860002439	Banco Davivienda	6/12/2023	9.440	745
Abono por recaudos con comprobante 1051240138	Banco Davivienda	7/12/2023	8.000	744
Abono por recaudos con comprobante 1024534417	Banco Davivienda	7/12/2023	61.890	744
Abono por recaudos con comprobante 1024534417	Banco Davivienda	7/12/2023	36.330	744
Abono por recaudos con comprobante 113503274	Banco Davivienda	11/12/2023	10.050	740
Abono por recaudos con comprobante 797084293	Banco Davivienda	11/12/2023	7.350	740
Abono por recaudos con comprobante 13039940	Banco Davivienda	11/12/2023	200.000	740
Abono por recaudos con comprobante 901146946	Banco Davivienda	11/12/2023	43.563	740
Abono por recaudos con comprobante	Banco Davivienda	11/12/2023	9.400	740
Abono por recaudos con comprobante 80390528	Banco Davivienda	12/12/2023	149.250	739
Abono por recaudos con comprobante 1095937673	Banco Davivienda	13/12/2023	11.650	738
Abono por recaudos con comprobante 1096209478	Banco Davivienda	13/12/2023	11.234	738
Abono por recaudos con comprobante 901411070	Banco Davivienda	13/12/2023	396.510	738
Abono por recaudos con comprobante 98700474	Banco Davivienda	12/12/2023	1.036.932	739
Abono por recaudos con comprobante 9011606565	Banco Davivienda	14/12/2023	304	737

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	14/12/2023	20.200	737
Abono por recaudos con comprobante 157463109	Banco Davivienda	14/12/2023	13.850	737
Abono por recaudos con comprobante 51957147	Banco Davivienda	14/12/2023	20.900	737
Abono por recaudos con comprobante 107196433	Banco Davivienda	15/12/2023	11.100	736
Abono por recaudos con comprobante 50299033	Banco Davivienda	15/12/2023	7.870	736
Abono por recaudos con comprobante 101360460	Banco Davivienda	15/12/2023	41.100	736
Abono por recaudos con comprobante 59651685	Banco Davivienda	15/12/2023	1.644.475	736
Abono por recaudos con comprobante 59651685	Banco Davivienda	15/12/2023	545.363	736
Abono por recaudos con comprobante 52311684	Banco Davivienda	15/12/2023	73.122	736
Abono por recaudos con comprobante 40325956	Banco Davivienda	18/12/2023	4.000	733
Abono por recaudos con comprobante 1078367292	Banco Davivienda	19/12/2023	28.300	732
Abono por recaudos con comprobante 1056955337	Banco Davivienda	19/12/2023	39.100	732
Abono por recaudos con comprobante 272520325	Banco Davivienda	15/12/2023	23.000	736
Abono por recaudos con comprobante 52688012	Banco Davivienda	15/12/2023	24.700	736
Abono por recaudos con comprobante 43618513	Banco Davivienda	21/12/2023	17.600	730
Abono por recaudos con comprobante 35523359	Banco Davivienda	22/12/2023	3.000	729
Abono por recaudos con comprobante 901246391	Banco Davivienda	22/12/2023	851.285	729
Abono por recaudos con comprobante 3042165432	Banco Davivienda	27/12/2023	37.000	724
Abono por recaudos con comprobante 3212545242	Banco Davivienda	28/12/2023	226.573	723
Abono por recaudos con comprobante 1042769229	Banco Davivienda	28/12/2023	3.466	723

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 75142855	Banco de Bogotá	5/07/2023	17.000	896
Abono por recaudos con comprobante 72211149	Banco de Bogotá	11/07/2023	15.370	890
Abono por recaudos con comprobante 894856718	Banco de Bogotá	12/07/2023	982.444	889
Abono por recaudos con comprobante 98362351	Banco de Bogotá	18/07/2023	46.000	883
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	8/08/2023	12.899	863
Abono por recaudos con comprobante 0	Banco de Bogotá	11/08/2023	32.800	860
Abono por recaudos con comprobante 75142855	Banco de Bogotá	6/09/2023	17.000	835
Abono por recaudos con comprobante 98073026	Banco de Bogotá	22/09/2023	19.385	819
Abono por recaudos con comprobante 27204683	Banco de Bogotá	26/09/2023	26.587	815
Abono por recaudos con comprobante 72211189	Banco de Bogotá	5/10/2023	12.300	806
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	17/10/2023	48.230	794
Abono por recaudos con comprobante 3441044	Banco de Bogotá	18/10/2023	4.034	793
Abono por recaudos con comprobante 1003880301	Banco de Bogotá	23/10/2023	601.000	788
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	14/11/2023	235.897	767
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	15/11/2023	61.720	766
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	6/12/2023	76.280	745
Abono por recaudos con comprobante 899999090	Banco de Bogotá	18/12/2023	563.268	733
Abono por recaudos con comprobante	Banco de Bogotá	15/12/2023	219.230	736
Abono por recaudos con comprobante 901496911	Banco de Bogotá	27/12/2023	652.835	724
Abono por recaudos con comprobante 901496911	Banco de Bogotá	27/12/2023	703.000	724

DETALLE DE LA TRANSACCIÓN	BANCO	FECHA	VALOR	DÍAS TRANSCURRIDOS A 31/12/2025
Abono por recaudos con comprobante 901496911	Banco de Bogotá	27/12/2023	980.360	724
Abono por recaudos con comprobante 901496911	Banco de Bogotá	27/12/2023	750.000	724
Abono por recaudos con comprobante 901496911	Banco de Bogotá	27/12/2023	702.100	724
Abono por recaudos con comprobante 0	Banco de Bogotá	27/12/2023	84.350	724
TOTAL			**19.856.502**	

3. Los descuentos de nómina corresponden a las obligaciones derivadas de los aportes a la seguridad social y parafiscales del personal vinculado al FNFP correspondientes al mes de diciembre, además de los descuentos para libranzas, plan exequial y seguros.

4. Las otras cuentas por pagar incluyen los pasivos correspondientes a rentas parafiscales, cuotas de fomento e intereses de mora, los cuales, con corte al 31 de diciembre de 2025, ascienden a $2.342.497.546. Este valor se desglosa como contrapartida de la Nota 4, numerales 1 y 2, en la cual se detallan los terceros con conformidad DIAN o reporte mensual consolidado, así como los intereses de mora adeudados. Así mismo, este subgrupo incluye las obligaciones correspondientes al ICBF y al SENA.

5. Dicha obligación deriva de la ejecución parcial del Convenio De Asociación No. Gn4811-2025 efectuado en virtud de “Mitigar los efectos negativos asociados al riesgo de mercado en los municipios productores de papa del departamento de Nariño, a través del fortalecimiento de la soberanía alimentaria de la agricultura, campesina, étnica, familiar y comunitaria, y la protección del derecho a la alimentación”; según fue acordado los saldos correspondientes se espera sean ejecutados en los primeros meses de la vigencia 2026.

6. Corresponde a la obligación de retención en la fuente del mes de diciembre e incluye también el valor retenido por concepto del impuesto de industria y comercio correspondiente al último bimestre del año. Esta obligación será reportada y pagada en enero, conforme al calendario tributario de las respectivas jurisdicciones.

NOTA 8. BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

A 31 de diciembre 2025 los beneficios a empleados comprenden las siguientes subcuentas:

OBLIGACIONES LABORALES		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Salarios y prestaciones sociales		42.917.186	54.371.304	(11.454.118)	(21,07%)
Riesgos Profesionales		9.020.800	0	9.020.800	100%
TOTAL	**$**	**51.937.986**	**54.371.304**	**(2.433.318)**	**(4,48%)**

1. Este valor corresponde a la provisión de cesantías, intereses sobre cesantías, y vacaciones del personal que continúa vinculado al FNFP para la vigencia 2026, además de lo correspondiente a la liquidación de Angiee Katherine Panadero Fajardo quien por no entrega de informe y aprobación del director será liquidada en los primeros días de enero. La distribución por concepto es la siguiente:

SUBCUENTA		VALOR
Cesantías		24.725.528
Intereses a las cesantías		2.853.971
Vacaciones		8.274.995
Liquidación		7.062.692
TOTAL	**$**	**42.917.186**

2. Este valor corresponde a los aportes del FNFP al sistema de riesgos laborales, conforme a la normatividad vigente, por concepto de afiliación y cobertura para todo el personal de planta vinculado para el mes de diciembre.

NOTA 9. PATRIMONIO

El patrimonio del FNFP al 31 de diciembre 2025 está conformado por los resultados acumulados de ejercicios anteriores y el resultado del ejercicio en curso, conforme al siguiente detalle:

PATRIMONIO		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Resultados de ejercicios anteriores		10.125.976.125	12.431.381.039	(2.305.404.914)	(18,55%)
Deficit del ejercicio		(6.442.088.475)	(2.305.404.914)	(4.136.683.561)	(179.43%)
TOTAL	**$**	**3.683.887.650**	**10.125.976.125**	**(6.442.088.475)**	**(63,62%)**

A cierre de 2025, el FNFP registró un déficit neto de $6.442.088.475, lo que representa una variación del 179,43% respecto al déficit de $2.305.404.914.

El resultado negativo del ejercicio obedece a la concurrencia de factores tanto de orden operativo como de comportamiento del recaudo durante la vigencia 2025.

En primer lugar, los gastos totales ascendieron a $18.584 millones, lo que representa un incremento del 12,65% frente al mismo periodo del año anterior. Este aumento responde principalmente a mayores inversiones en nómina, honorarios, eventos divulgativos y actividades de mantenimiento, asociadas al fortalecimiento de la capacidad operativa de la entidad, la ejecución de nuevos proyectos y la adaptación a las nuevas dinámicas institucionales. Si bien estas erogaciones implicaron una salida significativa de recursos, corresponden a inversiones estratégicas de carácter estructural, orientadas a garantizar la continuidad, eficiencia y sostenibilidad de los procesos institucionales en el mediano y largo plazo.

De manera paralela, el recaudo de la vigencia presentó un desempeño inferior a la meta inicialmente proyectada, con una ejecución del 66,2% frente a un objetivo de $3.379.980.248. Este comportamiento estuvo determinado, principalmente, por la significativa brecha entre el precio proyectado de la papa ($1.631/kg) y el precio real observado durante el cuarto trimestre ($642/kg), lo cual redujo de manera sustancial la base de recaudo esperada, ajustándola a $1.355.170.354. No obstante, gracias al seguimiento permanente a los recaudadores, la emisión automática de notificaciones por incumplimiento a través del aplicativo web www.recaudopapa.com y la incorporación de nuevos recaudadores tras procesos de identificación y asesoría legal, se logró un recaudo efectivo de $2.532.991.223, superando en un 87% la proyección ajustada al precio real. Este resultado evidencia que la implementación de controles continuos y herramientas tecnológicas permitió mitigar parcialmente los efectos adversos derivados de factores externos del mercado.

Adicionalmente, en el marco del proceso de recuperación de saldos pendientes de vigencias anteriores, se realizaron revisiones exhaustivas de la información contable y verificaciones de los soportes de compra de papa durante las visitas a los recaudadores, con el objetivo de reducir la elusión en el pago de la cuota de fomento y aumentar la proporción de recaudo frente a la producción anual. Como resultado de estas acciones, se recuperaron $296.955.430, lo que representa un incremento del 247% frente al mismo periodo de 2024 Se resalta especialmente la gestión de catorce (14) recaudadores que, tras la suscripción de acuerdos de pago o la cancelación total de sus obligaciones, aportaron $229.701.195, equivalente al 77% del total recuperado por vigencias anteriores.

En conjunto, si bien las estrategias de fortalecimiento del recaudo y recuperación de cartera permitieron mejorar los ingresos efectivos y contener parcialmente el impacto de las condiciones adversas del mercado, el incremento en los gastos operativos y la disminución del precio real del producto durante la vigencia explican el déficit registrado en el resultado del ejercicio.

NOTA 10. INGRESOS FISCALES

A 31 de diciembre 2025 los ingresos fiscales incluyen los siguientes conceptos:

INGRESOS FISCALES		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Rentas parafiscales	1	10.018.075.486	12.333.120.534	(2.315.045.048)	(18,77%)
Vigencias Anteriores	2	906.380.845	375.788.327	530.592.518	141,19%
TOTAL	**$**	**10.924.456.331**	**12.708.908.861**	**(1.784.452.530)**	**(14,04%)**

1. Durante la vigencia, los ingresos fiscales corresponden a los valores recaudados por concepto de la cuota de fomento de papa, de acuerdo con lo establecido en la normatividad vigente. Estos ingresos representan la principal fuente de financiación del Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP) y son recaudados a través de los contribuyentes autorizados.

   A continuación, se presenta el detalle de los ingresos recaudados durante el 2025, discriminado por recaudador así:

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
890.920.304	Pepsico Alimentos Colombia Ltda		1.506.286.884
800.208.785	Congelados Agrícolas S A		905.390.352
800.241.598	Productos Alimenticios Frozen Express S A S		442.854.690
817.000.747	Compañía Internacional		319.479.334
890.107.487	Subentiendas Y Droguerías Olímpica		318.293.510
890.900.608	Almacenes Éxito S A		304.058.322
860.020.308	Comestibles Ricos Sociedad Anónima		293.827.038
900.276.962	D1 S A S		233.674.117
900.306.213	Agropecuaria De Papa S A S		230.612.107
900.480.569	Jeronimo Martens Colombia S A S		181.531.400
900.649.144	Productos Vicky S A S		125.223.341
860.046.341	Federación Colombiana De Productores De Papa		120.115.028

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
901.668.435	Agro & Asociados Del Campo S.A.S.		114.574.977
901.480.503	Pepsico Alimentos Antioquia Ltda		114.467.430
805.028.041	Subentiendas Cañaveral S A S		99.129.148
900.931.199	Productos Alimenticios Fritomix S A		92.009.170
900.522.508	Inversiones Supervaquita La 33 S A		72.349.538
820.005.385	Procesadora Y Comercializadora		71.318.148
900.061.224	Mercamio S A		64.156.776
900.383.385	Invercomer Del Caribe S A S		63.831.680
19.377.351	Cruz Muñoz Roberto		59.364.505
900.319.128	Oyl Inversiones S A S		58.237.642
900.363.141	Snacks De Colombia Sas		57.643.809
900.203.566	Abastecemos De Occidente S A		51.408.971
79.279.578	Cruz Muñoz Rafael		49.405.204
890.900.943	Colombiana De Comercio S A		49.031.152
900.872.767	Migan Capital S A S		48.098.633
900.155.107	Cencosud Colombia S A		46.966.749
900.397.839	Compañia Dsierra Sas		44.517.756
900.469.289	Representaciones Papas Y Papas S.A.		44.336.965
52.416.761	Jiménez Gil Lida Patricia		42.208.970
901.370.428	Supermercados Mercacentro S A S		41.789.269
800.106.774	Mercado Zapatoca S A		41.408.368
811.045.607	Inversiones Euro S A		38.912.485
800.002.725	Verduras S A S		37.824.132
805.021.782	Comercializadora Floralia S A		37.382.586
901.079.315	Comercializadora El Pomar S A S		35.069.812
35.499.442	Gil Garzon Rosalvina		33.894.050
8.163.443	Aristizabal Atehortua Héctor Hernan		33.603.325
901.556.595	Mercados Bm Sas		32.225.270
805.029.321	Caribe S A		32.202.363
901.596.997	La Siembra Wm S.A.S.		31.774.000
800.037.835	Comercializadora La Bonanza S A S		29.956.133
901.495.746	Comercializadora El Valle		28.676.004
80.133.064	Puentes Galvis Luis Hernando		27.048.234
901.265.356	Multiservicios Empresariales & Compañía Premier		26.923.000
901.594.126	Yolis Wb Sas		26.874.904
900.642.557	Inversiones Vaquita Express S A S		26.502.857
1.030.553.632	Hernández Torres Andrés Dario		25.905.685
901.266.602	Productora Y Comercializadora		25.890.094
63.540.568	Muñoz Ardila Julie Andrea		25.643.129
805.015.151	Quiceno & Cia S C A		25.574.038
830.072.419	Productora Y Comercializadora De		25.483.027

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
900.547.336	Distribuidora Carvajal Giraldo SSAS		25.135.997
900.621.131	Frescopack S A S		24.343.189
805.028.991	Surtifamiliar S A		24.262.274
8.356.640	Salazar Giraldo German David		23.542.914
66.872.103	Sandoval Rojas Martha Cecilia		23.091.892
901.451.025	Grupo Comercial Monsay Cruz Sas		22.811.215
805.027.024	Supermercado La Gran Colombia S A		22.637.495
900.942.467	La Plaza Campesina De Cartago S A S		22.452.861
901.150.440	Supermercados Merkahorro S A S		22.404.388
830.065.645	Comercializadora Rema S A S		22.317.245
80.851.613	Diaz Romero Luis Alexander		21.767.487
79.286.646	Gil Garzon Manuel		21.726.000
901.621.953	Selecpapa Sas		21.633.262
900.350.461	Comercializadora De Alimentos		20.988.021
36.163.372	Pardo Roa Nohemy		20.390.864
860.025.461	Compañía Comercial E Industrial		19.631.989
901.445.152	Comercializadora Jorge Y Carlos		19.467.353
900.029.130	Mercados Y Carnes O R S A S		19.248.893
1.069.727.373	Gil Linares Gisella Carolina		19.215.910
901.416.078	Ci Operador Logístico Agroindustria		18.450.678
900.020.911	C I Cítricos Agro sierra Ltda		18.325.042
800.111.036	De La Hacienda Puertas De Granada S		17.988.897
19.085.030	Salamanca Castañeda Gabriel		17.734.240
70.693.936	Pérez Giraldo Uriel De Jesús		17.131.885
900.059.238	Makro Supermayorista S A S		17.100.472
891.408.584	Frisby S A		17.047.266
80.831.836	Diaz Díaz Mauricio		16.618.410
52.739.503	Rodríguez Rodríguez Sandra Milena		15.992.316
901.749.665	Comercializadora Jfs Papas S.A.S.		15.983.542
891.224.005	Chamorro Portilla Sas		15.938.495
901.416.280	Hernández Bonilla Asociados Sas		15.924.614
901.768.321	Arciniegas Asociados Sp S.A.S.		15.854.310
900.650.618	Jaiverde Proveedora De Legumbres		15.845.572
900.781.930	Super Mio Express S A S		15.485.190
1.049.616.386	Castelblanco Zapata Christian Andre		15.457.713
900.995.170	Comercializadora De Papas S&S S.A.S		15.306.408
79.744.066	Fonseca Avendaño Fernando Mauricio		15.253.841
811.033.374	Legumbres Heriberto Montes Bedoya S		15.085.519
901.598.415	Distribuciones Zupapa Hermanos Syc		15.074.571
79.368.929	Hernández Garay Rafael Enrique		15.040.944
900.383.436	Pasabocas Krumerchips S A S		15.022.460

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
900.016.521	Frutiver 1a S A S		14.973.931
8.354.161	Zuluaga Giraldo Víctor Hernan		14.698.660
830.147.372	Comestibles A La Lata Wil Lop Ltda		14.668.490
901.095.481	Comercializadora De Papa R Y R S A		14.562.025
900.273.686	Comercializadora Mercaldas S A		14.407.715
826.000.361	Almacenes Paraiso S A Bic		14.393.995
901.156.112	Botanas S A S		14.214.350
900.020.155	Inversiones Merca Z S A		14.202.088
890.807.047	Cuatro Milpas S A S		14.079.752
860.007.336	Caja Colombiana De Subsidio Familia		14.009.869
900.258.772	Fondo De Desarrollo De Proyectos		13.866.249
900.873.195	Lhm Express S A S		13.728.805
900.272.509	Almacenes Supermio S A S		13.701.665
901.613.496	Plan B Investments S.A.S		13.696.803
22.081.582	Giraldo Pineda Teresita De Jesús		13.394.750
901.409.468	Distribuciones La Huerta S A S		13.260.168
900.667.418	Mauryfrutiveres S A S		13.027.462
70.695.210	Jiménez Giraldo Luis Albeiro		12.987.074
900.315.237	Comercializadora Nal		12.841.357
3.607.322	Zuluaga Valencia Francisco Sergio		12.833.858
901.800.084	Comercializadora Miller S.A.S		12.615.888
92.552.933	Quiroz Arrieta Dairo De Jesús		12.570.127
901.379.167	Agro servicios Del Oriente		12.551.736
900.135.976	Comercializadora Disfruver S A S		12.283.668
901.190.912	Comercializadora Mgg S A S		11.826.911
91.102.097	Rueda Gómez Alirio		11.745.780
900.603.041	Comercializadora Montes De Colombia		11.727.141
805.003.786	Listo Y Fresco S A S		11.655.404
16.074.318	Cardenas Muñoz John James		11.453.810
800.079.603	Servicios De Alimentación N P Sas		11.370.206
7.556.485	Sabogal Londoño Luis Gabriel		11.223.971
900.880.839	Supermercados Galerías Plazas S A S		11.141.344
1.130.596.730	Diaz Bastidas Marly		11.095.915
900.927.011	Fruvercol S A S		11.066.980
12.986.909	Mora Acosta Manuel Arturo		10.940.757
901.680.822	Maquilamos Snacks S.A.S		10.907.203
901.524.066	Lavadora Y Comercializadora Ryl Sas		10.858.369
901.212.747	Don Villa Snacks S A S En Reor		10.856.370
1.098.806.307	Muñoz Ardila Camilo José		10.717.870
901.317.614	Jm Del Norte Sas		10.715.420
901.423.540	Comercializadora Yj Sas		10.689.440

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
1.022.328.891	Salamanca Ortiz Juan Manuel		10.579.620
901.197.122	Merkmios S A S		10.506.409
800.117.204	Agencia Logística De Las		10.398.532
901.796.086	Subentiendas El Rey S.A.S		10.347.390
98.073.359	Arteaga Maya Edgar Fabian		10.212.350
900.488.269	Santerra De Colombia S A S		10.041.811
901.887.933	Alimentos Edil Sas		10.010.210
830.011.743	El Arrozal Y Cia Sca		9.989.023
900.175.959	Mercados Don Noe Sas		9.928.452
900.505.532	Congelados Todolisto S.A.S.		9.502.209
830.075.637	José Maria S A S		9.364.275
11.410.681	Rodríguez Reina Hernan Arturo		9.176.196
901.777.391	Distribuidora Y Comercializadora Fr		9.114.257
79.563.555	Espejo Forero José Wilson		9.047.475
900.226.133	El Bodegón De Cota S A S		9.021.213
19.223.162	Salamanca Castañeda Manuel José		8.932.965
900.576.569	Supermercado Betel Cucuta Sas		8.895.348
830.103.515	Grupo Cbc S A S		8.787.329
800.117.197	Agencia Logística De Las Fuerzas		8.745.098
901.269.058	Comercializadora Merka Descuentos,		8.713.917
901.186.932	Alimentos Don Emmanuel S.A.S		8.676.960
891.856.718	Duflo Servicios Integrales S A S		8.593.537
30.296.236	Muñoz Pinzon Dora Cecilia		8.414.915
91.240.456	Gamboa Gamboa Luis Ernesto		8.380.051
901.751.219	Comercializadora J&B T Sas		8.352.896
38.559.674	Bernal Restrepo Mónica María		8.352.535
811.003.948	Comercializadora De Frutas		8.351.341
41.922.942	Álzate Ariza Nohemy Julieth		8.319.150
900.309.499	Tiendas El Rey S. A. S		8.224.870
901.820.269	Company Koe S A S		8.198.974
900.815.776	Tere's Food Company S A S		8.167.710
901.160.335	Inversiones Quintero Gómez S.A.S.		8.106.530
900.482.142	Centro Fruver Del Llano S A S		8.026.060
901.714.587	Bodega Zipaquirá Tg Sas		7.965.597
800.252.176	Mercacentro S A S		7.958.342
901.368.775	Delifood & Frozen Group Zona Franca		7.902.892
52.773.640	Hernández Garay Maritza		7.861.210
824.003.724	Reyes López S A S		7.843.674
800.230.447	Sodexo S A S		7.679.875
30.306.057	Muñoz Trujillo Luz Helena		7.668.431
816.006.359	Construyamos Colombia		7.645.765

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
830.033.257	Colombiana Agricola De Alimentos S		7.643.882
901.404.764	Merca locura S A S		7.630.184
832.010.731	Grupo Comercial Andes Sas		7.589.470
901.633.370	Felipe Bravo S.A.S.		7.557.046
811.028.624	Super Mercado Boom S A S		7.556.574
79.049.888	Sarmiento Espinosa Wilson Dario		7.486.264
901.307.554	Comercializadora Crunch Snacks Sas		7.477.355
800.165.142	Mercados Familiares Ltda Mercafam L		7.449.426
7.213.708	Espejo Camargo José Mario		7.254.341
900.699.198	Distribuidora De Papa Del Rio S A S		7.208.202
901.172.198	Inversiones Agroindustriales Pardo		7.121.309
901.502.075	Surtipapa La Flor De La Única Sas		7.034.197
900.183.522	Inversiones Latorre Jaramillo S A S		6.933.540
900.850.673	Aol Colombia S A S		6.923.098
19.327.901	Olmos Sierra Martin		6.898.447
901.872.478	Distribuidora Lo Mejor Del Campo S		6.891.774
901.226.698	Inversiones 1ya Sas		6.873.375
901.798.221	My Tadami Sas		6.873.206
70.512.807	Duque Mejia Roberto De Jesús		6.731.553
901.154.859	Citrus Fruver S A S		6.672.390
8.258.548	Gómez Gómez Francisco Alirio		6.574.952
900.514.930	Supermercados Dinastía La		6.500.816
901.043.145	Unifruver De Colombia S A S		6.433.669
901.763.157	Agro comercializadora Ramírez Sas		6.426.590
860.350.253	Inmaculada Guadalupe Y Amigos Sas		6.394.090
900.622.470	Comercializadora De Frutas Y Verduras		6.339.394
901.415.950	Placita Campesina Frutas y Verduras SAS		6.330.015
900.945.604	Morefrut S A S		6.301.184
8.356.122	Zuluaga Giraldo Andrés Fernando		6.275.880
901.473.830	Comercializadora María Bonita S A S		6.264.421
79.564.926	Torres Ballesteros Luis María		6.209.911
1.032.374.719	Castiblanco Arguello Hugo Ernesto		6.098.600
900.319.753	Price Smart Colombia S A S		6.046.851
890.929.329	Supermercado Los Ibanez S.A.S		6.031.560
800.172.114	Agencia Logística De Las Fuerzas		6.029.320
900.407.432	L&C S A S		6.022.350
900.598.014	Libia Vergara Frutas Y Verduras S A		5.939.214
800.164.351	Pulpafruit S A S		5.899.845
16.704.170	Carrillo Morales León Guillermo		5.827.571
80.029.006	Torres Pulido Luis Manuel		5.812.298
901.867.108	Comercializadora Y Pasabocas Fritos		5.810.380

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
79.822.531	Cuyares Rodríguez Manuel Fernando		5.743.165
6.497.659	Cardona Acuña Pedro Alfonso		5.734.857
800.117.188	Agencia Logística De La Fuerzas		5.707.030
900.404.127	Gilbsant Y Cia S En C A		5.705.524
816.007.754	Emprender S A Sociedad Anónima		5.691.668
800.119.647	Petro casinos S A		5.643.274
815.002.459	Merca pava S A		5.637.027
15.355.154	Orozco Gómez Walter Antonio		5.585.566
900.805.126	Fruvext Negocios Sas		5.528.011
901.565.100	Comercializadora Jas Fritos Sas		5.522.842
1.033.694.667	Rodríguez Reina Angela Rocio		5.501.770
901.617.824	Fresh Produce S.A.S.		5.489.613
901.544.862	Fresco Siempre Es Lo Nuestro S A S		5.436.693
901.674.977	Alimentos La Victoria Sas		5.412.129
70.906.396	Quintero Gómez Walter		5.369.725
901.652.009	Inversiones Jaifresh S A S		5.350.000
860.513.247	Industrial Hotelera Y Alimentos S A		5.334.952
901.242.524	Verduras De La Sabana Costa		5.318.554
900.767.962	Disfruver De La Carreta Sas		5.307.680
900.544.013	Elaboración De Productos Alimenticios		5.273.077
901.549.003	Inversiones Jinca S.A.S		5.239.539
17.119.230	Daza Guerrero Edilberto		5.107.540
901.037.562	Grupo F R C S A S		5.105.177
860.450.234	Incodepf S A S		5.093.284
900.984.565	Corporación Munchy S A S		5.075.705
70.900.761	Castaño Hoyos Jesus David		5.035.580
890.304.099	Hoteles Estelar S A		5.035.352
222.222.222	Cuantías Menores A 5.000.000		1.029.449.093
Total		**$**	**10.018.075.486**

2. Durante el período, se registraron ingresos fiscales correspondientes a la cuota de fomento de vigencias anteriores, producto de pagos extemporáneos realizados por los contribuyentes. Estos valores fueron reconocidos conforme a los principios de devengo y realización establecidos en las políticas contables de la entidad.

   A continuación, se presenta el detalle de los ingresos por este concepto, discriminado por recaudador:

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
890.920.304	PepsiCo Alimentos Colombia Ltda		227.541.720

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
817.000.747	Compañía Internacional		128.895.860
901.480.503	PepsiCo Alimentos Antioquia Ltda		88.214.042
70.693.936	Pérez Giraldo Uriel De Jesús		84.369.584
13.039.391	Estrada Tobar Wilson Fernando		67.638.031
91.240.456	Gamboa Gamboa Luis Ernesto		45.914.853
7.160.854	Castelblanco Torres Rafael Arcangel		23.139.886
901.473.830	Comercializadora María Bonita S A S		22.542.789
24.568.282	García García Graciela		22.438.051
1.057.571.573	Rojas Vargas Diego Fernando		21.301.155
901.379.167	Agro servicios Del Oriente		20.880.150
91.524.439	Maldonado González Luis Alberto		20.715.836
8.258.548	Gómez Gómez Francisco Alirio		18.360.523
830.504.684	Frutiagro S A S		12.764.488
900.881.299	La Huerta De Chirivi Sas		12.630.313
900.404.127	Gilbsant Y Cia S En C A		12.596.221
900.363.141	Snacks De Colombia Sas		11.603.587
1.098.806.307	Muñoz Ardila Camilo José		11.026.142
800.095.036	D L K S A S		10.264.315
26.670.365	Pereira Jauregui Erika Wilmary		10.061.785
13.707.555	Galeano González Nelson		9.683.247
901.153.914	Organización Campos De Cajicá S A S		9.477.132
901.242.524	Verduras De La Sabana Costa		8.858.018
900.465.361	Group Mc Colombia Sas		8.529.635
79.049.888	Sarmiento Espinosa Wilson Dario		8.516.270
24.218.661	Malagon Molina Blanca Cecilia		8.028.300
804.013.732	Frutas Y Verduras Técnicas De Colom		7.690.785
901.549.003	Inversiones Jinca S.A.S		7.318.534
901.095.481	Comercializadora De Papa R Y R S A		7.146.503
900.361.916	Jelm Inversiones S A S		6.455.740
901.482.012	La Salchipaperia D.C. Sas		6.393.846
8.356.640	Salazar Giraldo German David		6.159.038
900.461.736	Supermercado Ahorramas de la 3A		6.040.235
6.497.659	Cardona Acuña Pedro Alfonso		5.999.362
1.113.539.788	Toro Flórez Diego Fernando		5.930.553
901.748.349	Deposito Jeffers Sas		5.620.010
800.079.603	Servicios De Alimentación N P Sas		5.611.647
901.287.277	Grupo Coldfood Sas		5.584.849
800.172.114	Agencia Logística De Las Fuerzas		5.405.578
901.598.415	Distribuciones Zupapa Hermanos Syc		5.382.895
7.164.662	Quintero Rivera Luis Ángel		5.244.623
900.309.499	Tiendas El Rey S. A. S		5.223.595

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
901.269.830	Agroinversiones Drp S A S		4.845.473
91.225.894	Cabarique Quintero Carlos Arturo		4.719.226
1.002.587.755	Pulido León Farid Armando		4.612.068
901.160.335	Inversiones Quintero Gómez S.A.S.		4.386.247
901.493.782	Organización Hercada S A S		4.384.240
36.163.372	Pardo Roa Nohemy		4.136.957
70.906.396	Quintero Gómez Walter		4.108.555
901.748.830	Gran Bodegón Sas		3.924.147
901.440.359	Comercializadora De Papa El		3.828.561
901.076.182	Comercializadora Merkfrutos Sas		3.755.737
890.900.943	Colombiana De Comercio S A		3.717.387
901.482.153	El Huerto De Cajicá Sas		3.421.470
900.815.776	Tere's Food Company S A S		3.375.956
901.266.602	Productora Y Comercializadora		3.375.928
890.107.487	Subentiendas Y Droguerías Olímpica		3.256.803
1.004.532.549	Pantoja Malpud Luis Miguel		3.150.000
900.161.900	Distribuidora Landazury Sas		3.014.437
900.764.534	Distrifrutas Jaly S A S		2.992.990
901.192.119	Seleccionadora Agro Nariño S.A.S		2.985.661
1.113.306.836	Valencia Franco Jhon Jairo		2.895.796
7.186.168	Vega Huertas José Gustavo		2.801.260
80.851.613	Diaz Romero Luis Alexander		2.597.732
800.124.979	Administradora Monserrate S.A.S		2.478.677
79.614.025	Pérez Bello Temistocles		2.472.606
98.631.011	Atehortua Arcila Dayron		2.356.576
901.171.294	Grupo Moncante S.A.S.		2.314.678
1.032.487.055	Salamanca Barragan Liseth Nathalia		2.310.267
900.135.976	Comercializadora Disfruver S A S		2.304.367
1.067.931.403	Agamez Viloria Jaider Luis		2.302.914
79.942.008	Suarez Gamboa Cristobal		2.173.000
901.179.051	Nitha Fruver Sas		2.172.969
901.097.067	Inversiones Velandia S A S		2.129.336
900.873.347	Diaz Moreno Frutas Y Verduras S A S		2.034.245
70.696.820	Botero Ramírez Eduin Javier		2.017.793
900.226.133	El Bodegón De Cota S A S		1.983.751
900.989.835	Depósito De Papa La Mina Sas		1.926.864
1.030.553.632	Hernández Torres Andrés Dario		1.913.600
79.368.929	Hernández Garay Rafael Enrique		1.862.800
80.277.717	Fabio Galvis Sánchez		1.825.296
901.642.672	Inversiones E&H S A S		1.774.171
901.797.225	Productores Agro frutos S.A.S.		1.743.418

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
1.090.371.355	Villamizar Vera Manuel (Duplicado)		1.741.960
901.713.458	Comercializadora Mi Huerta Sas		1.679.662
860.046.192	Hoteles Bogotá Plaza S A		1.679.159
11.410.681	Rodríguez Reina Hernan Arturo		1.642.036
3.529.103	Gómez Cardona Luis Fernando		1.620.993
901.820.269	Company Koe S A S		1.581.638
1.094.268.069	Flórez Flórez Víctor Manuel		1.569.618
900.655.508	Inversiones J. V. S. A. S.		1.562.645
7.127.356	Espitia Sotelo Gerardo Amalio		1.528.510
222.222.222	Partidas Menores A 1.500.000		(251.809.061)
TOTAL		**$**	**906.380.845**

NOTA 11 OTROS INGRESOS

Los otros ingresos a 31 de diciembre 2025 incluyen los siguientes conceptos:

OTROS INGRESOS		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Financieros	1	633.632.956	1.208.163.477	(574.530.521)	(47,55%)
Ganancia por baja en cuentas por pagar	2	40.312.887	18.912.476	21.400.411	113,15%
Intereses de Mora	3	542.686.517	247.658.128	295.028.389	119,13%
Extraordinario	4	794.315	7.814.781	7.020.466	89,14%
TOTAL	**$**	**1.217.426.675**	**1.482.548.862**	**(265.122.187)**	**17,88%**

1. Los ingresos financieros alcanzan la suma de $633.632.956, correspondientes a los rendimientos generados por las cuentas de ahorro y los certificados de depósito a término (CDT), desglosados de la siguiente manera:

CONCEPTO DEL RENDIMIENTO		MONTO
Rendimientos cuentas de Ahorros		28.326.599
Rendimientos CDTS		605.306.357
TOTAL	**$**	**633.632.956**

2. Durante el 2025, se reconocieron ingresos por valor de $41.314.127, correspondientes a 217 partidas pendientes por identificar, cuya clasificación se realizó considerando la antigüedad de las mismas y la

imposibilidad de establecer su origen, una vez agotados los mecanismos institucionales del FNFP para su verificación.

Adicionalmente, se reconocieron partidas de períodos anteriores por un total de $1.001.240, evidenciando la gestión adelantada por el área de recaudo para identificar y clasificar dichos valores, los cuales, aun cuando se reconocen como bajas, continúan siendo objeto de seguimiento.

Siendo un ingreso neto de $40.312.887 el que se reconoce como ganancia por baja en cuentas por cobrar.

3. Durante el período también se registraron ingresos por concepto de intereses de mora, generados sobre cuotas de fomento pagadas de manera extemporánea o pendientes de pago por parte de los recaudadores, cuyo cálculo y reconocimiento se efectuó conforme a las disposiciones legales y contractuales vigentes, y en concordancia con las políticas contables del FNFP.

   A continuación, se detalla el valor de los ingresos por intereses de mora correspondientes al año 2025:

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
890.920.304	Pepsico Alimentos Colombia Ltda		57.776.373
901.480.503	Pepsico Alimentos Antioquia Ltda		51.210.234
7.160.854	Castelblanco Torres Rafael Arcangel		28.815.798
91.524.439	Maldonado González Luis Alberto		20.237.669
24.568.282	García García Graciela		18.459.329
830.504.684	Frutiagro S A S		17.159.091
70.693.936	Pérez Giraldo Uriel De Jesús		16.915.739
901.379.167	Agro servicios Del Oriente		14.499.086
900.404.127	Gilbsant Y Cia S En C A		10.613.078
901.153.914	Organización Campos De Cajicá S A S		9.105.924
13.707.555	Galeano González Nelson		8.946.990
8.356.640	Salazar Giraldo German David		8.192.303
800.095.036	D L K S A S		8.162.576
900.361.916	Jelm Inversiones S A S		7.968.585
1.098.806.307	Muñoz Ardila Camilo José		7.959.889
901.146.114	Agro proveedor Del Campo S A S		7.784.762
70.906.396	Quintero Gomez Walter		7.516.253
901.242.524	Verduras De La Sabana Costa		7.514.102

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
900.461.736	Supermercado Ahorramas		7.301.349
900.815.776	Tere's Food Company S A S		7.159.145
36.163.372	Pardo Roa Nohemy		6.712.611
900.881.299	La Huerta De Chirivi Sas		6.292.717
6.497.659	Cardona Acuña Pedro Alfonso		6.138.485
1.113.539.788	Toro Flórez Diego Fernando		5.908.731
900.363.141	Snacks De Colombia Sas		5.673.900
91.225.894	Cabarique Quintero Carlos Arturo		5.670.654
1.057.571.573	Rojas Vargas Diego Fernando		5.609.923
79.614.025	Pérez Bello Temistocles		5.033.573
79.049.888	Sarmiento Espinosa Wilson Dario		4.510.190
891.102.601	Ventas Neiva S A S		4.175.160
900.309.499	Tiendas El Rey S. A. S		3.680.634
24.218.661	Malagon Molina Blanca Cecilia		3.620.915
800.079.603	Servicios De Alimentación N P SAS		3.513.230
27.169.724	Rosero Palacios Dallys Geovana		3.403.427
901.226.698	Inversiones 1ya Sas		3.134.145
80.851.613	Diaz Romero Luis Alexander		3.022.283
901.482.012	La Salchipaperia D.C. Sas		2.919.280
26.670.365	Pereira Jauregui Erika Wilmary		2.621.625
900.655.508	Inversiones J. V. S. A. S.		2.487.240
901.287.277	Grupo Coldfood Sas		2.460.062
900.221.736	Disfruver J & G Ltda		2.450.900
900.767.726	Comercializadora H V S A S		2.348.678
1.004.532.549	Pantoja Malpud Luis Miguel		2.318.071
1.090.371.355	Villamizar Vera Manuel (Duplicado)		2.262.040
901.097.067	Inversiones Velandia S A S		2.232.414
1.113.306.836	Valencia Franco Jhon Jairo		2.209.217
3.607.322	Zuluaga Valencia Francisco Sergio		2.172.931
901.179.051	Nitha Fruver Sas		2.168.648
901.598.415	Distribuciones Zupapa Hermanos Syc		2.163.540
98.631.011	Atehortua Arcila Dayron		2.159.013
901.493.782	Organización Hercada S A S		2.047.266
900.465.361	Group Mc Colombia Sas		2.018.599
901.748.349	Deposito Jeffers Sas		1.933.080
7.186.168	Vega Huertas José Gustavo		1.878.903
804.013.732	Frutas Y Verduras Técnicas De Colom		1.819.397
900.872.767	Migan Capital S A S		1.808.589
1.087.673.478	Morales Tovar Heyman Yesid		1.802.280
63.540.568	Muñoz Ardila Julie Andrea		1.565.989
900.873.347	Diaz Moreno Frutas Y Verduras S A S		1.556.953

IDENTIFICACIÓN	TERCERO		VALOR
800.124.979	Administradora Monserrate S.A.S		1.542.166
52.739.503	Rodríguez Rodríguez Sandra Milena		1.464.194
1.067.931.403	Agamez Viloria Jaider Luis		1.461.646
900.462.245	Nativa Produce Sas		1.396.202
860.061.403	PPC S A		1.353.861
1.032.487.055	Salamanca Barragan Liseth Nathalia		1.293.586
7.127.356	Espitia Sotelo Gerardo Amalio		1.291.490
3.529.103	Gómez Cardona Luis Fernando		1.286.677
901.473.830	Comercializadora María Bonita S A S		1.239.691
900.161.900	Distribuidora Landazury Sas		1.220.927
800.223.589	Mercado Copacabana Sas		1.219.954
901.269.830	Agro inversiones Drp S A S		1.191.755
900.960.349	Hvb Frutas Y Verduras S A S		1.170.502
1.094.268.069	Flórez Flórez Víctor Manuel		1.161.057
900.521.807	Global Operadora Hotelera S A S		1.144.197
901.171.294	Grupo Moncante S.A.S.		1.109.041
7.309.428	Matallana Villamil German Enrique		1.105.000
222.222.222	Partidas Menores A 1.000.000		72.231.003
TOTAL			**542.686.517**

4. Durante el 2025, se reconocieron ingresos extraordinarios derivados de la recuperación de recursos relacionados con legalizaciones de gastos ejecutados en el marco de diversos proyectos, así como por la reversión de pérdidas previamente registradas, asociadas al reintegro de incapacidades que no fueron reconocidas como cuentas por cobrar en la vigencia 2024.

   Se presenta a continuación el detalle de los conceptos que dieron lugar a estos ingresos extraordinarios:

INGRESOS EXTRAORDINARIOS		2025
Recuperaciones	a	794.315
TOTAL	**$**	**794.315**

   a. Este rubro corresponde, principalmente, a los valores reintegrados por concepto de incapacidades reconocidas por las EPS por $418.889, los cuales no habían sido registrados como cuentas por cobrar al cierre del ejercicio 2024. Asimismo, se incluye un valor de $25.426 originado por montos legalizados en exceso durante la ejecución de anticipos y el reconocimiento de ingreso por un activo reintegrado por valor de 350.000

NOTA 12 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y OPERACIÓN

Los gastos a 31 de diciembre 2025 comprenden:

GASTOS		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Sueldos, salarios	1	4.283.110.695	3.659.607.794	623.502.901	17,04%
Honorarios	2	1.375.702.182	1.086.249.009	289.453.173	26,65%
Capacitación y Divulgación	3	77.330.597	73.330.089	4.000.508	5,46%
Dotación y suministros	4	16.464.322	9.163.804	7.300.518	79,67%
Contribuciones imputadas	5	4.002.964	5.070.254	(1.067.290)	(21,05%)
Contribuciones efectivas	6	985.534.273	828.899.896	156.634.377	18,90%
Aportes sobre la nómina	7	183.418.300	156.361.201	27.057.099	17,30%
Estudios y Proyectos	8	5.953.904.528	6.549.875.065	(595.970.537)	(9,10%)
Materiales y suministros	9	199.372.307	158.006.022	41.366.285	26,18%
Mantenimiento	10	291.040.797	44.063.530	246.977.267	560,50%
Servicios públicos	11	76.460.365	66.083.779	10.376.586	15,70%
Arrendamientos	12	53.997.044	85.243.728	(31.246.684)	(36,66%)
Viáticos y gastos de viaje	13	719.183.048	800.358.021	(81.174.973)	(10,14%)
Comunicaciones y Transporte	14	90.903.053	109.346.655	(18.443.602)	(16,87%)
Junta Directiva	15	63.352.702	20.371.786	42.980.916	210,98%
Promoción y divulgación	16	751.044.613	819.956.918	(68.912.305)	(8,40%)
Contratos de administración	17	1.092.445.633	1.270.859.451	(178.413.818)	(14,04%)
Licencias	18	256.760.682	359.505.803	(102.745.121)	(28,58%)
Gastos legales	19	8.635.522	11.284.479	(2.648.957)	(23,47%)
Impuestos, tasas y contribuciones	20	108.937.054	107.638.174	1.298.880	1,21%
TOTAL	**$**	**16.591.600.681**	**16.221.275.458**	**370.325.223**	**2,28%**

1. La variación del 17,04% en los sueldos y salarios se debe principalmente al incremento salarial del 9,54% aplicable en 2025, conforme al SMMLV. Además, la creación de nuevos cargos y la modificación otros, generó un aumento en la plantilla de aportes y la carga prestacional. Estos cambios buscan garantizar una gestión más eficiente y acorde con el crecimiento institucional, de igual manera al presentarse cambios en proyectos clave, ello contribuye al aumento de la nómina en general. A continuación, se relacionan los cargos nuevos y los cargos con ajustes:

PROCESO O PROYECTO	TIPO CARGO		CARGO	OBJETIVO
	NVO	MOD		
FUNCIONAMIENTO - ADMINISTRATIVO		X	Coordinador administrativo y financiero	Coordinar las actividades inherentes a las operaciones contables y financieras del Fondo Nacional de Fomento de la Papa hasta llegar a los estados financieros, apoyar la gestión de informes internos y externos requeridos por las entidades de vigilancia y control, cumpliendo con las disposiciones legales, fiscales y administrativas vigentes, apoyar los procesos y actividades administrativa inherentes del fondo.
		X	Profesional presupuestal y financiero	Levar un correcto y oportuno control del presupuesto a través del registro de los gastos en la sabana presupuestal, así como el seguimiento a las metas de los ingresos, velando por el cumplimiento de la normatividad vigente y presentando los diferentes informes a los entes de control, enmarcados en los principios de eficiencia, responsabilidad y transparencia.
		X	Profesional en gestión contable y financiera	Gestionar las actividades inherentes a las operaciones contables del Fondo Nacional de Fomento de la Papa hasta llegar a los estados financieros, apoyar la gestión de informes internos y externos requeridos por las entidades de vigilancia y control, cumpliendo con las disposiciones legales, fiscales y administrativas vigentes.
	X		Técnico de información documental	Organizar, administrar y hacer que los recursos documentales del Fondo Nacional de Fomento de la Papa sean transparentes; siguiendo los derechos constitucionales de información, apoyar la implementación, estructuración y total seguimiento a la eficiencia y aplicación del aplicativo de gestión documental a implementar

PROCESO O PROYECTO	TIPO CARGO		CARGO	OBJETIVO
	NVO	MOD		
FUNCIONAMIENTO – RECAUDO	X		Coordinador de recaudo zonal	Garantizar el seguimiento a recaudadores y revisiones contables con el fin de coadyuvar a la generación de estrategias que permitan alcanzar una gestión eficiente y efectiva de la cuota de fomento de la papa. Además de realizar el ejercicio de supervisión de actividades de los profesionales de control y seguimiento, profesionales contables de recaudo y asesores de recaudo, en pro de garantizar el cumplimiento de las metas definidas para el recaudo por el Administrador FNFP.
	X		Profesional contable y recaudo	Realizar acompañamiento contable y administrativo en el proceso de recaudo de la cuota de fomento, mediante acciones encaminadas a incrementar el recaudo y la disminución de la evasión y elusión dando cumplimiento a los procedimientos y a la reglamentación del Fondo Nacional de Fomento de la Papa.
	X		Analista de recaudo	Realizar seguimiento a recaudadores potenciales, renuentes y a aquellos que presenten mora en el pago de la cuota de fomento, así como seguimiento a los asesores de recaudo. Responsable de elaborar los comunicados requeridos para dar continuidad a los casos DIAN de acuerdo a lo estipulado en los procedimientos del proceso de recaudo.
IMPLEMENTACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN EL SECTOR PRODUCTIVO PAPA "ITPA"		X	Coordinador transferencia y tecnología	Realizar el seguimiento y control a las actividades inherentes al proyecto ITPA para su desarrollo, cumplimiento de indicadores y gestión de resultados.
		X	Analista Administrativo	Apoyar, organizar y realizar todas las actividades administrativas y operativas orientadas a lograr el cumplimiento y el control de documentos y metas inherentes a los proyectos del programa.
MEJORAMIENTO GENÉTICO DE PAPA	X		Supervisor mejoramiento genético	Realizar supervisión y seguimiento técnico en las diferentes labores que se requieran en las

PROCESO O PROYECTO	TIPO CARGO		CARGO	OBJETIVO
	NVO	MOD		
TETRAPLOIDE COMO ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD PARA EL SISTEMA PRODUCTIVO EN COLOMBIA				pruebas regionales en el proyecto de proyecto de mejoramiento genético.
			Profesional - genético	Realizar seguimiento técnico en las diferentes labores que se requieran en las pruebas regionales en el proyecto de proyecto de mejoramiento genético.
	X		Técnico auxiliar de campo	Realizar las actividades requeridas a nivel de producción, con base en los protocolos establecidos e instrucciones recibidas, para garantizar el cumplimiento de los programas del proyecto de mejoramiento genético
DISEÑO Y DESARROLLO DE UN ESQUEMA DE PRODUCCIÓN INTEGRADO DE SEMILLAS CERTIFICADA DE PAPA EN FASE I,			Coordinador Laboratorio De Propagación	Gestionar la adecuada ejecución de las actividades en el laboratorio de micropropagación y en el invernadero, con base en los protocolos establecidos, para garantizar el cumplimiento de los programas de producción de plantas in vitro y mini tubérculos.
	X		Profesional De Propagación	Gestionar la adecuada ejecución de las actividades en el invernadero y campos de multiplicación, con base en los protocolos establecidos, para garantizar el cumplimiento de los programas de producción de semilla certificada.
			Técnico - Propagación Invernadero Y Campo	Realizar las actividades requeridas a nivel de producción, con base en los protocolos establecidos e instrucciones recibidas, para garantizar el cumplimiento de los programas de producción de mini tubérculos o plantas endurecidas.
			Técnico - Propagación De Laboratorio	Realizar las actividades requeridas a nivel de producción, con base en los protocolos establecidos e instrucciones recibidas, para garantizar el cumplimiento de los programas de producción de plantas in vitro

PROCESO O PROYECTO	TIPO CARGO		CARGO	OBJETIVO
	NVO	MOD		
SISTEMAS DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA Y ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE LA PAPA		X	Director Investigaciones Económicas Y Mercados	Definir y supervisar la estrategia del Programa de Investigaciones Económicas y Mercados del FNFP para consolidar información económica clave y promover la competitividad del subsector papa, apoyando la toma de decisiones de alto nivel y la planificación sectorial.
		X	Coordinador Analítica Y Sistemas De Información	Diseñar, implementar y optimizar sistemas avanzados de recolección, análisis y visualización de datos para fortalecer la precisión y accesibilidad de la información sobre el subsector papa, con el fin de lograr los objetivos de corto, mediano y largo plazo propuestos para el FNFP.
		X	Coordinador De Medición, Evaluación Y Seguimiento	Diseñar, implementar y optimizar el sistema de gestión de indicadores y estrategias avanzadas de medición para el seguimiento de iniciativas del FNFP, asegurando el cumplimiento de objetivos y promoviendo la eficiencia de los proyectos en el subsector papa.
ASOCIATIVIDAD Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES DE PAPA		X	Gestor De Logística Agrícola	Será responsable de apoyar la gestión del proyecto, enfocándose en el seguimiento a los beneficiarios del programa, el cumplimiento de indicadores y la consecución de los objetivos establecidos en el marco estratégico. Además, se encargará de la coordinación y optimización de la movilidad de productos agrícolas, implementando acciones alineadas con las buenas prácticas agrícolas para asegurar la eficiencia y efectividad en el proceso logístico.
		X	Gestor Administrativo Y Financiero (Aso)	Tiene como objetivo realizar el seguimiento mensual de las metas establecidas para las 24 organizaciones participantes del proyecto, enfocándose en los ámbitos administrativos y operativos.

2. El aumento del 26,65% en la cuenta de honorarios durante la vigencia 2025 se explica por el incremento en la contratación de servicios profesionales frente a la vigencia 2024. Este crecimiento obedece a la alta demanda de servicios

externos, entre los cuales se destacan: la producción de videos del Contrato 43-2025, orientados a fortalecer la identidad corporativa de las organizaciones vinculadas al proyecto de asociatividad y fortalecimiento empresarial de pequeños y medianos productores de papa; el proyecto de investigación y transferencia tecnológica desarrollado con la Universidad Nacional; la auditoría interna; y el Contrato 34-2025 suscrito con la Universidad Mariana, mediante el cual se contrataron servicios profesionales para el diseño e implementación de una herramienta de formación y capacitación que impulse la transformación agroindustrial de pequeños y medianos productores de papa. Asimismo, se incluyen los honorarios asociados al Programa de Implementación del Plan de Ordenamiento Productivo (POP).

3. La cuenta de capacitación y divulgación presenta un aumento del 5,46% en comparación con el mismo periodo de 2024. Esta variación obedece a la mayor cantidad de personas asistentes al evento, que para esta vigencia se realizó un día en campo en el Centro de Investigación de la Papa en Villapinzón y la actividad realizada en el mes de junio está enfocada en la entrega y presentación de la nueva administración del FNFP, se resalta que la capacitación tuvo una duración de una semana y se realizó en Bogotá. En la vigencia anterior se realizó también una semana, pero sólo para los procesos de recaudo y técnico, para el resto del personal se realizó de manera segmentada, conllevando a una menor ejecución del recurso previsto; De igual manera, durante el mes de junio y con motivo de la toma de posesión de la nueva administración, se requirió la asignación de un recurso adicional, con el objetivo de apoyar y facilitar tanto el proceso de empalme como la implementación inicial de la nueva gestión.

   En virtud de las nuevas medidas y proyectos previstos para la vigencia 2026, se han desarrollado adicionalmente actividades de gestión y administración orientadas al tratamiento del plan estratégico, la formulación de los presupuestos para el año 2026 y el enfoque de estudio en calidad y levantamiento de riesgos del FNFP los cuales han inferido en esta variación.

4. El incremento del 79,67% en la cuenta de dotación y suministros frente a la vigencia 2024 se explica por el aumento de cargos para el 2025 (uno para funcionamiento, uno para genético y uno para semilla), la adquisición de equipos de fumigación necesarios para las actividades en los invernaderos, y la entrega de bono de dotación al pasante vinculado, conforme a lo establecido en la Ley 2466 de 2025, que regula los contratos de aprendizaje del SENA que no se había contemplado inicialmente ya que fue una ley aplicable desde el mes de Junio

5. La disminución del 21,05% en la cuenta de contribuciones imputadas obedece a una mejor gestión en el seguimiento y recuperación de incapacidades laborales presentadas durante el 2025. Gracias al fortalecimiento de los procesos de control y trámite ante las entidades de salud y las ARL, se logró una mayor efectividad en el reconocimiento y pago oportuno de dichas incapacidades, reduciendo así los costos asumidos directamente por la entidad. Adicionalmente, la implementación de mecanismos internos de verificación y conciliación periódica permitió optimizar los tiempos de cobro y evitar acumulación de saldos pendientes, lo que se refleja en la disminución global del gasto registrado en esta cuenta.

6. El aumento del 18,90% en las contribuciones efectivas responde principalmente al crecimiento de empleados en el 2025 en comparación con el 2024, así como a los efectos del incremento salarial. Este comportamiento es coherente con el aumento proporcional de las obligaciones relacionadas con salud, pensiones y riesgos laborales.

7. La cuenta de aportes sobre la nómina presenta un incremento del 17,30%, el cual está relacionado directamente con el crecimiento del personal de planta, así como al incremento salarial de 2025. Este aumento es proporcional al incremento en las contribuciones a entidades como el SENA y el ICBF, conforme a las nuevas contrataciones y ajustes salariales.

8. El gasto en estudios y proyectos disminuyó en 9,10% como primera medida que impacta esta disminución, se tiene el cambio de director para el 2025 en el proyecto “Estrategias de promoción al consumo de papa y posicionamiento del FNFP”, impactando los tiempos para la expedición y publicación de los términos de referencia para las acciones de ATL, BLT y TTL así como su contratación. Así mismo, otras contrataciones contempladas en los procesos de funcionamiento y en los proyectos de inversión clave, se encuentran en proceso.

9. Durante el periodo se registra un incremento del 26,18% en la cuenta de materiales y suministros, explicado principalmente por la adquisición de papelería, bolsas, impresiones y demás insumos requeridos para el desarrollo de las actividades de las diferentes áreas del Fondo. Asimismo, se reconocen mayores erogaciones por concepto de exámenes médicos de egreso del personal, las cuales superan las registradas en el periodo anterior. Adicionalmente, se contrató la suscripción a ChatGPT Plus para determinadas

áreas, con el propósito de fortalecer la eficiencia operativa y apoyar la elaboración de informes y desarrollos internos.

10. En comparación con el año 2024, la cuenta correspondiente a mantenimiento registra un aumento del 560,50%, esta variación atribuida a gran medida a la ejecución y puesta en marcha de las actividades del contrato 018-2025 sostenido con el tercero ASESORES DE SISTEMAS ESPECIALIZADOS EN SOFTWARE S.A.S; centrado en la renovación tecnológica y el fortalecimiento de las plataformas web, mediante la actualización y rediseño de interfaces, la modernización de la arquitectura tecnológica y la optimización del rendimiento del sistema.

11. A diciembre del 2025, los gastos de servicios públicos presentan un incremento del 15,70% respecto al mismo período del año 2024. Este aumento se debe al ajuste tarifario derivado del Índice de Precios al Consumidor (IPC) vigente, el cual impacta directamente en los costos de servicios esenciales como energía eléctrica, acueducto, telefonía y conectividad. De igual manera, la adquisición de nuevas líneas de telefonía celular y paquetes de datos ha sido esencial para garantizar una comunicación fluida entre las diversas áreas operativas, administrativas y técnicas. Esto es especialmente relevante para el personal en campo, quienes requieren conectividad constante para el monitoreo en tiempo real, recolección de datos georreferenciados, y coordinación efectiva entre equipos dispersos geográficamente. A pesar del aumento, este gasto refleja una mejora significativa en la infraestructura de comunicación institucional, crítica para asegurar la eficiencia y trazabilidad de los procesos misionales.

12. En el año 2025, la cuenta de arrendamientos experimentó una disminución del 36,66% en comparación con el mismo período de 2024. Este descenso se debe principalmente a la optimización operativa del proyecto de semillas certificadas, que ha permitido integrar procesos dentro de instalaciones ya existentes. Esto ha reducido la necesidad de alquilar espacios adicionales, como los cuartos fríos para el laboratorio de micropropagación y el invernadero.

13. Los viáticos y gastos de viaje han experimentado una disminución del 10,14% en el 2025 frente al año anterior. Esta disminución se debe principalmente con la implementación de la nueva modalidad de visitas, seguimiento y monitoreo a recaudadores implementada por el proceso de recaudo, pues su enfoque está en solicitar documentación para realizar revisiones contables y sólo dos profesionales están enfocados en realizar visitas a recaudadores potenciales,

disminuyendo los desplazamientos y por ende el valor a pagar por concepto de auxilio de movilización.

14. La cuenta de comunicaciones y transporte presentó una disminución del 16,87%, derivada de las directrices impartidas por la nueva administración, orientadas a restructurar los modelos de desplazamiento hacia las ciudades más cercanas. Esta medida priorizó el uso de transporte terrestre en lugar de otros medios más costosos, con el fin de optimizar los recursos institucionales sin afectar el desarrollo ni la continuidad de las actividades programadas.

15. Los gastos asociados a la junta directiva registraron un incremento del 210,98% en comparación con el mismo período del año anterior. Debido principalmente al proceso de elección de una nueva junta directiva. Este evento implicó actividades como sesiones de socialización de convocatoria, reuniones de revisión de requisitos, sesiones electorales, divulgación entre otros. Es importante señalar que esta variación responde a un hecho administrativo puntual y no recurrente, relacionado con el ciclo institucional de renovación del órgano directivo.

16. Los gastos de promoción y divulgación registraron una disminución del 8,40% respecto al año 2024, como resultado de la reorganización temporal de las actividades promocionales y de difusión, orientadas a fortalecer la visibilidad institucional. No obstante, durante la vigencia se reconocieron costos asociados a la participación del Fondo en Agroexpo, así como gastos relacionados con la identificación corporativa y dotación del personal, los cuales, presentaron un comportamiento al alza. Estos gastos se encuentran alineados con la preparación con vista en las nuevas actividades previstas para el año 2026 y con el fortalecimiento de la imagen e identificación corporativa de la entidad.

17. Durante el 2025, los gastos por contraprestación presentaron una disminución del 14,04% en comparación con el 2024. Esta variación se asocia a los bajos niveles de recaudo registrados, consecuencia de la situación adversa que atraviesa el sector, lo que ha impactado directamente la recaudación de la cuota de fomento, tanto de la vigencia actual como de las vigencias anteriores, generando así una reducción proporcional en los valores destinados a este concepto.

18. Los gastos de licencias disminuyeron en un 28,58% en comparación con el 2024. Esta disminución es atribuida al dominio del hosting del aplicativo recuadopapa.org el cual, para el 2024 ya no está en dominio de BETANCOURT CALA JAIME sino del proveedor ASESOFTWARE quien además de está a cargo de la debida actualización y adecuación del sistema digital, presta un servicios más completo y acorde a las necesidades del Fondo; además de la no compra en esta vigencia de licencias KASPERSKY las cuales serán adquiridas en el mes de octubre según programa de la dirección de TI.

19. Los gastos legales registraron una disminución del 23,47% al cierre del 2025, debido a que la adquisición de certificados de cámara de comercio, matrícula mercantil y tradición y libertad(herramientas esenciales para la identificación de nuevos o renuentes recaudadores en distintas regiones del país) se realizó mediante un convenio suscrito con las entidades competentes, las cuales, para la presente vigencia, otorgaron dichos documentos de manera gratuita, contribuyendo así a la reducción de costos y a una mayor eficiencia en los procesos de fiscalización y recaudo

20. Los impuestos, tasas y contribuciones aumentaron en un 1,21%, correspondiente a un mayor volumen de compras destinadas a diversos proyectos y a los procesos de funcionamiento. Este aumento se reflejó en un mayor gravamen sobre el movimiento financiero y en el impuesto al consumo, derivado de las adquisiciones gravadas con dicho tributo.

NOTA 13. DETERIORO, DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN

El deterioro, depreciación, amortización y provisión al 31 de diciembre 2025 incluyen:

DETERIORO, DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y PROVISION		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Depreciaciones	1	269.550.947	149.418.620	120.132.327	80,40%
Deterioro Cuentas por cobrar	2	1.788.475.456	0	1.788.475.456	100,00%
Amortización de intangibles	3	84.181.208	94.959.404	(10.778.196)	(11,35%)
TOTAL	**$**	**2.142.207.611**	**244.378.024**	**1.897.829.587**	**699,09%**

1. El valor registrado corresponde a la depreciación acumulada de los activos fijos del FNFP durante el año 2025. Es importante señalar que en este periodo entró

en operación el segundo invernadero de micro propagación, conforme a concepto técnico emitido por el director del Programa. Asimismo, se incluyen los activos adquiridos, los cuales fueron puestos en uso y se encuentran en proceso de depreciación, tal como se detalla en la nota de adquisiciones.

2. El valor corresponde al deterioro de las cuentas por cobrar originadas de las rentas parafiscales y sus intereses, en cumplimiento de las políticas contables vigentes.

3. Este valor corresponde a la amortización acumulada de los activos intangibles del FNFP durante el año 2025.

NOTA 14. OTROS GASTOS

Los otros gastos al 31 de diciembre 2025, contempla:

OTROS GASTOS		2025	2024	$ VARIACIÓN	% VARIACIÓN
Comisiones y gastos bancarios		39.470.682	31.209.155	8.261.527	26,47%
Devolución en transferencias no reconocidas		111.174	0	111.174	100,00%
TOTAL	**$**	**39.581.856**	**31.209.155**	**8.372.701**	**26,47%**

Este aumento se debe principalmente al incremento en los gastos financieros asociados a comisiones bancarias y gravámenes, como resultado de un mayor volumen de operaciones transaccionales realizadas a través de las cuentas de ahorro del FNFP. Los gastos corresponden, en su mayoría, a comisiones e IVAs derivados del uso de la pasarela de pagos, así como a costos operativos relacionados con transferencias, consignaciones, retiros, giros, movimientos interbancarios y el servicio de identificación de recaudadores, implementado en 2025 para fortalecer el reconocimiento de consignaciones y reducir las partidas por identificar. El incremento en estas comisiones está directamente relacionado con el cumplimiento de obligaciones contractuales y financieras del Fondo, que ha requerido una mayor frecuencia de pagos, dispersión de recursos y atención de compromisos de los proyectos en ejecución. Aunque el uso de plataformas digitales ha optimizado la gestión de recursos de manera más eficiente y trazable, también ha generado mayores costos asociados a las tarifas de las entidades financieras y operadores de servicios electrónicos, reflejando así una operación más dinámica y un incremento normal en el número de transacciones procesadas.

El incremento registrado frente al mismo período del año anterior obedece, principalmente, al aumento de los costos financieros asociados a comisiones, gravámenes e impuestos derivados de un mayor volumen de transacciones realizadas a través de las cuentas de ahorro del FNFP.

Estos gastos corresponden, en su mayoría, a:

- Comisiones e IVA asociados al uso de la pasarela de pagos.
- Costos operativos por transferencias, consignaciones, retiros, giros y movimientos interbancarios.
- Servicio de identificación de recaudadores, implementado en 2025, que ha permitido optimizar el reconocimiento de consignaciones y reducir el número de partidas por identificar.

El aumento en la frecuencia de pagos, dispersión de recursos y cumplimiento de obligaciones contractuales, derivado de la ejecución de proyectos en curso, ha generado una operación más dinámica. Aunque el uso de plataformas electrónicas ha mejorado la eficiencia y trazabilidad de los recursos, también ha implicado un incremento proporcional en las tarifas cobradas por entidades financieras y operadores de servicios digitales.

NOTA 15. CONTINGENCIAS

A la fecha de corte de los estados financieros, el FNFP presenta procesos judiciales en curso originados en el desarrollo normal de sus actividades, los cuales se encuentran en diferentes instancias procesales.

De conformidad con lo establecido en el Capítulo III – Pasivos Contingentes del Marco Normativo para Entidades de Gobierno, adoptado mediante la Resolución 533 de 2015, el Fondo evalúa periódicamente la probabilidad de ocurrencia y la cuantía estimada de las obligaciones derivadas de dichos procesos, con el apoyo de su área jurídica.

- Pruebas extraprocesales: No hay valoración de contingencia de la pérdida dado que es una prueba extraprocesal.
- Procesos ejecutivos, declarativos y verbal sumario: Remota y/o eventual.
- Procesos penales: No hay valoración de contingencia de la pérdida, por ser un proceso penal.

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Uriel De Jesus Perez Giraldo	70.693.936	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	087584003002 20240067400	Desistimiento
Hector Andres Sierra Dimate	79.836.332	Prueba Extraprocesal	57 civil municipal	110014003057 20240137300	Finalizado no entregó la información
Alirio Rueda Gomez	91.102.097	Prueba Extraprocesal	01 civil municipal	080014053001 20240088700	Finalizado entregó la información
Carlos Arturo Cabarique Quintero	91.225.894	Prueba Extraprocesal	09 civil municipal	680014003009 20240082200	Finalizado entregó la información
Compañia Hotelera Cartagena Plaza S.A.S	800.116.562	Prueba Extraprocesal	16 civil municipal	130014003016 20240103800	Desistimiento
Inversiones Sandoval Hernandez Sociedad Por Acciones Simplificada	800.183.430	Prueba Extraprocesal	17 civil municipal	130014003017 20240102000	Desistimiento
Comercializadora Internacional Mambo Sas	806.015.096	Prueba Extraprocesal	12 civil municipal	130014003012 20250015100	Desistimiento
Renacimiento S.A.S.	812.002.335	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	230014003003 20240099300	Desistimiento
Caribbean Beef Ltda	812.005.021	Prueba Extraprocesal	01 civil municipal	230014003001 20240099700	Desistimiento
Andes Beef Ltda	812.005.785	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	230014003002 20240099000	Desistimiento
Administradora De Hoteles G.M.H. S.A.	819.003.765	Prueba Extraprocesal	01 civil municipal	470014053001 20240091900	Desistimiento
Grupo Hotelero Mar Y Sol S.A.S.	890.404.970	Prueba Extraprocesal	10 civil municipal	130014003010 20240108700	Desistimiento
Cofraco S.A.S.	900.244.455	Prueba Extraprocesal	05 civil municipal	130014003005 20250013300	Desistimiento
Bc Hoteles S.A.	900.475.484	Prueba Extraprocesal	12 civil municipal	110014003012 20240126200	Desistimiento
Comercializadora Roximar S.A.S.	900.560.826	Prueba Extraprocesal	03 promiscuo municipal	471894089003 20240046100	Desistimiento

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Hoteles De Cordoba Sociedad Por Acciones Simplificada	900.767.564	Prueba Extraprocesal	04 civil municipal	23001400300420240099600	Desistimiento
Bodega El Tio S.A.S.	900.881.833	Prueba Extraprocesal	46 civil municipal	11001400304620240125600	Finalizado no entregó la información
Hotel Gran Marina S.A.S.	901.094.352	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	47001405300320240089000	Recurso de reposición en subsidio apelación.
Agroproveedor Del Campo S.A.S.	901.146.114	Prueba Extraprocesal	22 civil municipal	68001400302220240087200	Finalizado entregó la información
La Gran Plaza J.U S.A.S.	901.376.452	Prueba Extraprocesal	30 civil municipal	11001400303020250010000	10-02-2026 audiencia.
Hoteles Dorado Plaza Colombia S.A.S.	901.403.268	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	13001400300220240108300	Finalizado entregó la información
Moca Cultivos S.A.S.	901.405.801	Prueba Extraprocesal	04 civil municipal	05360400300420240043900	Desistimiento
Mis Cultivos S.A.S.	901.623.075	Prueba Extraprocesal	04 civil municipal	47001405300420240088700	Desistimiento
Comfaguajira	892.115.006	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	44001400300220240055800	Desistimiento
Vanessa Moreno Ibarra	1.085.276.775	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	52001400300320240088600	Finalizado entregó la información
Ivan Andres Chaves Moncayo	94.489.262	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	52001400300220240086800	Desistimiento
Jhon Jairo Martinez Orlas	1.004.518.752	Prueba Extraprocesal	09 civil municipal	66001400300920240117300	Finalizado no entregó la información
Eraldo Audelo Cepeda Mueses	87.101.539	Prueba Extraprocesal	04 civil municipal	76001400300420250006400	Finalizado no entregó la información
Nelson Galeano González	13.707.555	Prueba Extraprocesal	19 civil municipal	11001400301920250007200	Desistimiento
Calixto Arguello Arias	4.221.903	Prueba Extraprocesal	33 civil municipal	11001400303320250005300	Finalizado no entregó la información
William Fernando Bravo Ceron	12.283.695	Prueba Extraprocesal	29 civil municipal	11001400302920250007300	Finalizado no entregó la información
Basket Investment S.A.S.	901.267.556	Prueba Extraprocesal	04 civil municipal	08001405300420250006500	Pendiente entrega de información.
Verofruits S.A.S.	901.254.740	Prueba Extraprocesal	16 civil municipal	13001400301620250027800	Finalizado entregó la información

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Roma - Art S.A.S.	900.352.502	Prueba Extraprocesal	13 civil municipal	080014053013 20250006100	Desistimiento
Cooperativa Integral De Productores De Papa De Motavita	820.004.834	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	154764089001 20250005400	Desistimiento
Profri.Snacks S.A.S.	900.530.738	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	056314003002 20250050200	Pendiente calificación.
Promotora E Inversora Malla S.A.S.	900.464.714	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	050014003003 20250089800	14-05-2026 audiencia.
Juan Martin Zapata Garzon	1.019.011.132	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	110014003003 20250055600	Finalizado no entregó la información
Maria Lucy Peñaloza Martinez	60.301.461	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	150014053002 20250027000	Finalizado entregó la información
Henry Chavarro Gonzalez	74.150.088	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	158354089001 20250005000	Finalizado entregó la información
Sebastian Andres Miranda Espejo	1.043.664.814	Prueba Extraprocesal	14 civil municipal	080014053014 20250053000	Pendiente fijación fecha de audiencia.
Robyn Dario Morales Cardozo	1.058.460.333	Prueba Extraprocesal	39 civil municipal	110014003039 20250095800	11-11-2025 se surtió audiencia pero no asistió el convocado.
Anni Yeraldin Martin Rodriguez	1.018.478.768	Prueba Extraprocesal	63 civil municipal	110014003063 20250087600	Finalizado entregó la información
Pedro Leonidas Paez Gonzalez	4.267.906	Prueba Extraprocesal	38 civil municipal	110014003038 20250090900	Finalizado entregó la información
Jose Encarnacion Olmos Sierra	79.397.165	Prueba Extraprocesal	17 civil municipal	110014003017 20250082600	Desistimiento
John Jairo Ospina Garces	79.762.499	Prueba Extraprocesal	45 civil municipal	110014003045 20250078500	27-01-2026 audiencia.
Chamorro Guido Amilcar	98.364.823	Prueba Extraprocesal	34 civil municipal	760014003034 20250089700	Desistimiento
Alfonso Asencion Torres Sanchez	4.120.857	Prueba Extraprocesal	35 civil municipal	110014003035 20250091200	Finalizado no entregó la información
Orlando Antonio Camacho Nuñez	80.204.976	Prueba Extraprocesal	05 civil municipal	110014003005 20250091700	Pendiente calificación.
Ci Mipymes Frucode S.A.S.	901.356.208	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	110014003002 20250081000	Desistimiento
Ever Garces Vargas	4.281.963	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	152384053003 20250047000	09-04-2026 audiencia.

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Districarnes Camacho La 167 Mhn S.A.S.	901.109.069	Prueba Extraprocesal	15 civil municipal	110014003015 20250080400	28-01-2026 audiencia.
Soursop Food S.A.S	901.623.388	Prueba Extraprocesal	72 civil municipal	110014003072 20250079300	Desistimiento
Distribuidora El Oriental S.A.S.	901.650.101	Prueba Extraprocesal	06 civil municipal	110014003006 20250081000	24-02-2026 audiencia.
Inversiones Autoservicio Su Amigo S.A.S.	900.803.529	Prueba Extraprocesal	Promiscuo municipal	156934089001 20250013000	19-01-2026 audiencia.
Campifruver De La Sabana S.A.S.	901.462.419	Prueba Extraprocesal	04 promiscuo municipal	251264089004 20250056600	Finalizado no entregó la información
Jose Antonio Nova Yanquen	80.237.568	Prueba Extraprocesal	03 promiscuo municipal	252144089003 20250061600	05-11-2025 se surtió audiencia pero no asistió el convocado.
Frutiverduras Camacho Ubate S.A.S.	901.616.623	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	258434003001 20250001000	09-02-2026 audiencia.
Onorio Porras Gomez	79.413.527	Prueba Extraprocesal	33 civil municipal	110014003033 20250100200	Finalizado no entregó la información
Distriplaza La 17 S.A.S.	901.218.312	Prueba Extraprocesal	01 civil municipal	252904003001 20250164100	Pendiente calificación.
Makand S.A.S.	830.501.605	Prueba Extraprocesal	02 civil municipal	254734003002 20250086700	Pendiente calificación.
Martha Yamile Caicedo Galindo	46.664.760	Prueba Extraprocesal	04 civil municipal	150014053004 20250066400	Desistimiento
Oscar Ignacio Marroquin Salcedo	1.052.380.480	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	155164089001 20250054300	23-02-2026 audiencia
Segundo Angel Maria Choconta Ramirez	4.249.443	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	157404089001 20250009200	Desistimiento
Jose Antonio Amaya Fonseca	74.333.634	Prueba Extraprocesal	01 civil municipal	157594053001 20250067000	Pendiente calificación.
Hernan Norvey Alegria Mondragon	16.731.667	Prueba Extraprocesal	32 civil municipal	760014003032 20250099500	Desistimiento
Ferney Puentes Castellanos	14.545.177	Prueba Extraprocesal	08 civil municipal	170014003008 20250069600	27-02-2026 audiencia.
Supermercados Chiquinquira S.A.S.	901.456.027	Prueba Extraprocesal	02 promiscuo municipal	170134089002 20250024300	04-03-2026 audiencia.

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Leon Molina S.A.S.	800.004.605	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	177774089001 20250042100	25-02-2026 audiencia.
Luis Fernando Garcia Villa	1.088.035.755	Prueba Extraprocesal	03 civil municipal	257544003003 20250078300	Pendiente calificación.
Jose Manuel Arenas Cordero	1.103.364.733	Prueba Extraprocesal	23 civil municipal	110014003023 20260008200	Pendiente calificación.
Angel Maria Pardo Garcia	4.248.650	Prueba Extraprocesal	48 civil municipal	110014003048 20250122100	04-02-2026 audiencia.
Elberth Dario Ramirez Ramirez	3.027.348	Prueba Extraprocesal	13 civil municipal	110014003013 20250102400	16-01-2026 audiencia.
Vicente Garcia Diaz	17.184.741	Prueba Extraprocesal	31 civil municipal	110014003031 20250109300	20-01-2026 audiencia.
Esequiel Arias Arias	79.707.411	Prueba Extraprocesal	61 civil municipal	110014003061 20250104900	17-02-2026 audiencia.
Nitha Fruver S.A.S.	901.179.051	Prueba Extraprocesal	28 civil municipal	110014003028 20250097900	29-01-2026 audiencia.
Centrofruver Del Llano S.A.S.	900.482.142	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	850104089001 20250041000	Desistimiento.
La Cucharita S.A.S.	901.676.984	Prueba Extraprocesal	13 civil municipal	760014003013 20250105400	Pendiente fijación fecha de audiencia.
Rc Worldburguer S.A.S.	901.705.419	Prueba Extraprocesal	44 civil municipal	110014003044 20260013000	Pendiente calificación.
Luis Arnaldo Aristizabal Gonzalez	79.283.750	Prueba Extraprocesal	65 civil municipal		Pendiente calificación.
Luis Ferney Montaña Contreras	1.007.446.699	Prueba Extraprocesal	39 civil municipal	110014003039 20260012400	Pendiente calificación.
La Nevera Roja S.A.S.	900.962.114	Prueba Extraprocesal	01 promiscuo municipal	253774089001 20250076300	Pendiente calificación.
Edilberto Daza Guerrero	17.119.230	Prueba Extraprocesal	40 civil municipal	110014003040 20260013100	Pendiente calificación.
Luz Dary Cortes	52.360.821	Prueba Extraprocesal	34 civil municipal		Pendiente calificación.
Juan Andres Mahecha Perez	1.069.873.201	Prueba Extraprocesal	09 civil municipal		Pendiente calificación.
Victor Mauricio Garcia Salamanca	80.156.489	Prueba Extraprocesal	57 civil municipal	110014003057 20260016600	Pendiente calificación.

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Francy Lorena Piloneta Cala	1.014.238.984	Prueba Extraprocesal	13 civil municipal	11001400301320260013000	Pendiente calificación.
Agroinversiones Osorio López Sas	900.458.508	Declarativo	01 civil del circuito	05266310300120240035000	Se radicó recurso de reposición en subsidio apelación frente el auto que negó la medida cautelar.
Invercomer Del Caribe Sas	901217721	Declarativo	03 civil del circuito	13001310300320240029900	El proceso fue enviado a los juzgados administrativos de Cartagena porque el tribunal superior del distrito judicial de Cartagena, sala civil-familia, determinó que no tenía jurisdicción para conocer del caso, al igual que el juzgado tercero civil del circuito de Cartagena, tanto en primera como en segunda instancia. Por esta razón, el proceso fue asignado al juzgado administrativo oral 017 de Cartagena.
Inversiones Molu Sas	901217721	Ejecutivo	16 civil municipal de ejecución de sentencias	11001418900720210022800	Sentencia a favor de Fedepapa.
Frutos De Ml Cosecha Sas	901.058.493	Ejecutivo	07 civil municipal de ejecución de sentencias	11001418902220230097300	Mandamiento de pago.
Uriel Mora Urrea	79.321.309	Ejecutivo	16 de pequeñas causas y competencia múltiple de Bogotá	11001418901620210153300	Auto aprueba liquidación de costas.

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Manuel Fernando Villamizar Vera	1.090.371.355	Ejecutivo	01 promiscuo municipal	541744089001 20250003800	Terminación por pago total.
Jorge Eliecer Valencia Botero	15.355.697	Ejecutivo	01 promiscuo municipal	053764089001 20250013000	Recurso de reposición en subsidio apelación.
Jose Patrocinio Molina Quintero	1.056.955.596	Ejecutivo	01 promiscuo municipal	158614089001 20250005300	Auto aprueba liquidación de costas.
Wilson Ariel Avendaño Gomez	1.022.325.664	Ejecutivo	73 de pequeñas causas y competencia múltiple	110014189073 20250037800	Notificación.
Julian Hernandez Sanchez	1.104.705.504	Ejecutivo	02 promiscuo municipal	734114089002 20250007700	Notificación.
Rafael Cruz Muñoz	79.279.578	Penal	24 penal del circuito	110016000050 202156461	Marzo 2026 continuación audiencia de juicio oral.
Acodres		Penal	Fiscalía 01 local	110016000049 202462932	Solicitud de archivo.
Depósito De Papa La Mina Sas	900.989.835	Penal	Fiscalía 141 local	110016000026 202411971	Indagación preliminar.
Pacrico Sas	900.918.438	Penal	Fiscalía 381 seccional	110016000026 202411880	Indagación preliminar.
Hernando Nomesque Huerfano	79.497.728	Penal	Fiscalía 05 seccional	110016000026 202411870	Indagación preliminar.
Yeison Alirio Puentes Villamil	80.000.158	Penal	Fiscalía 83 especializado	110016000026 202411881	Indagación preliminar.
Agroinversiones Osorio López Sas	900.458.508	Penal	Fiscalía 50 seccional	110016000052 202465128	Indagación preliminar.
Comercializadora Montes De Colombia Sas	900.603.041	Penal	Fiscalía 24 seccional	110016000052 202465121	Indagación preliminar.
Jorge Nelson Forigua Malagon	80.468.463	Penal	Fiscalía 175 seccional	110016000052 202465113	Indagación preliminar.
Empresa Colombiana De Papa Sas	901.039.561	Penal	Fiscalía 94 especializado	110016000050 202533205	Indagación preliminar.
Distribuidora De Papa Del Rio S.A.S	900.699.198	Penal	Fiscalía 119 seccional	110016000050 202557402	Indagación preliminar.

DEMANDADO (RECAUDADOR)	IDENTIFICACIÓN	TIPO DE PROCESO	JUZGADO / FISCALÍA	RADICADO	ÚLTIMA ETAPA
Invercomer Del Caribe S.A.S.	900.383.385	Penal			Pendiente reparto.
Comercializadora Internacional Mambo S.A.S.	806.015.096	Penal			Pendiente reparto.

NOTA 16. INFORMACION FINANCIERA

Con el fin de evaluar la situación financiera del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP, se presentan a continuación los principales indicadores financieros calculados con base en la información contenida en los estados financieros a 31 de diciembre de 2025:

Índice de liquidez (Razón corriente)

El índice de liquidez corriente mide la capacidad del Fondo para atender sus obligaciones de corto plazo con los activos corrientes disponibles. A 31 de diciembre de 2025, el Fondo presenta una razón corriente de 1,76, lo que indica que dispone de recursos suficientes para cubrir sus pasivos corrientes.

Índice de endeudamiento

El índice de endeudamiento refleja la participación de los pasivos sobre el total de los activos y permite evaluar el grado de apalancamiento financiero del Fondo. A la fecha de corte, el índice de endeudamiento asciende al 50,5%, evidenciando una estructura financiera equilibrada.

Razón de cobertura de intereses

Este indicador compara la utilidad operacional con los gastos financieros por intereses. Para la vigencia 2025, el Fondo no registra gastos financieros por concepto de intereses, razón por la cual este indicador no es aplicable.

Los indicadores financieros deben analizarse de manera conjunta con las demás cifras y revelaciones incluidas en los estados financieros, así como con la naturaleza parafiscal de los recursos administrados por el Fondo.

NOTA 17. REVELACION DE HECHOS POSTERIORES

Si bien el hecho descrito no ocurrió con posterioridad al cierre del ejercicio, se considera relevante su revelación por tratarse de un evento significativo que podría incidir en la evaluación de la situación futura del Fondo por parte de los usuarios de los estados financieros.

El 10 de junio de 2025 se formalizó un cambio en la representación legal y administración del Fondo Nacional de Fomento de la Papa (FNFP), con ocasión del proceso de jubilación del señor Germán Palacio Vélez, quien se desempeñó como representante legal y agente administrador hasta dicha fecha.

En su reemplazo, y mediante decisión de la Junta Directiva, fue designado el señor Richard Augusto Sánchez Bernal, quien asumió formalmente el cargo a partir del 11 de junio de 2025. Este relevo responde a la necesidad de asegurar la continuidad institucional y fortalecer la capacidad operativa y estratégica del FNFP, marcando el inicio de una nueva etapa en su gestión administrativa.

RICHARD AUGUSTO SANCHEZ BERNAL
Gerente General FEDEPAPA
Administrador FNFP

Fedepapa | FNFP
FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

Informe de Gestión Anual



www.fedepapa.com