

Implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica
en el Municipio de San Pablo

Autora:
Esther Julia Cruz Celis - Código 50997

Universidad Santo Tomás
Vicerrectoría General Universidad Abierta y a Distancia
Facultad De Ciencias y Tecnologías
CAU Barrancabermeja Santander
2018

Implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica
en el Municipio de San Pablo

Autora:
Esther Julia Cruz Celis - Código 50997

Tutor: Ing. Eduardo León Mier

Universidad Santo Tomás
Vicerrectoría General Universidad Abierta y a Distancia
Facultad De Ciencias y Tecnologías
CAU Barrancabermeja Santander
2018

NOTA DE ACEPTACIÓN

JURADO

JURADO

Barrancabermeja,

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, a mis padres, a mis hijos y a los docentes que me apoyaron y ayudaron en la construcción de este proceso en mi vida, aportando nuevos conocimientos académicos y humanos para aportar al mejoramiento de mi comunidad.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	8
INTRODUCCION	10
DESCRIPCION DEL PROBLEMA	13
JUSTIFICACIÓN	18
OBJETIVOS	19
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS DE LA CANASTA BÁSICA EN EL MUNICIPIO DE SAN PABLO	21
DIAGNÓSTICO	22
CONTEXTO	36
INGENERÍA DEL PROYECTO	41
IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO	42
ORGANIGRAMA	47
Evaluación de Impacto	62
CONCLUSIÓN	65
RECOMENDACIONES	67
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	68

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 NBI Nacional	23
Tabla 2 NBI San Pablo	24
Tabla 3. NBI de los municipios del Sur de Bolívar	24
Tabla 4. Demanda mensual efectiva de alimentos en el casco urbano de San Pablo.	29
Tabla 5 Información recolectada distintas organizaciones e instituciones de la comunidad	33
Tabla 6. Cronograma de actividades	41
Tabla 7 Convocatoria	42
Tabla 8 Diseño de la propuesta para la Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo	43
Tabla 9 Gestión de recursos humanos, técnicos y económicos	45
Tabla 10. Lista de categoría de alimentos	52
Tabla 11. Definición de Márgenes de Utilidad de la Categoría	53
Tabla 12. Épocas de Promociones durante el Año	54
Tabla 13 Socialización	56
Tabla 14 Implementación	58

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Encuentros comunitarios	12
<i>Figura 2</i> Fases del proyecto	21
<i>Figura 3</i> Mapa del municipio de San Pablo-Bolívar	37
<i>Figura 4</i> Procedimientos Básicos.....	46

<i>Figura 5. Organigrama</i>	47
<i>Figura 6 Socialización</i>	57
<i>Figura 7 Implementación</i>	59
<i>Figura 8 Acciones implementadas</i>	61

RESUMEN

Implementar un centro de comercialización de alimentos de la canasta básica en el Municipio de San Pablo Bolívar, se plantea como una estrategia de solución a los diversos problemas que enfrentan las comunidades campesinas en la generación de ingresos para el sustento de sus familias y la permanencia en el territorio.

La realización de este trabajo es el resultado de los conocimientos adquiridos en las materias: Trabajo Comunitario I, II y III aplicadas durante el análisis del diagnóstico realizado a las comunidades del municipio, encuentros en los que permitieron conocer sus imaginarios, propuestas e iniciativas, y con el acompañamiento de la Asociación de Productores Agropecuarios de la Zona Alta del Municipio de San Pablo Sur de Bolívar –ASOCAZUL-, se pudo adelantar un proceso participativo.

Como resultado, se toma la decisión de iniciar procesos productivos que ayuden a mejorar sus condiciones de vida, especialmente con la Implementación de un centro de comercialización de alimentos de la canasta básica en el Municipio de San Pablo Bolívar.

Con la puesta en marcha de esta propuesta se busca dar respuesta a dos problemáticas, una la ocupación productiva de los productores agrícolas y la otra el mejoramiento de la canasta básica.

Palabras clave:

Comunicación, Administración, Estrategia, Evaluación, Gestión, Indicadores, Investigación, Medición, organización, Proceso.

ABSTRAC

Implementing a basic food basket-marketing center in the municipality of San Pablo Bolívar is proposed as a solution strategy for several problems that face the rural communities related to generating income for their families' supporting and staying in the territory.

The development of this work is the result of the knowledge acquired in the subjects: Community Work I, II and III; applied during the diagnosis analysis made in the municipality communities , these meetings allowed to know their imaginaries, proposals and initiatives, and with the accompanying of the Asociación de Productores Agropecuarios de la Zona Alta del Municipio de San Pablo Sur de Bolívar –ASOCAZUL - A participatory process could be advanced.

As a result, the decision was taken to start productive processes that help improve their living conditions, especially with the implementation of a basic food-marketing center in the Municipality of San Pablo Bolívar.

The implementation of this proposal seeks to respond to two problems, one the productive occupation of agricultural producers and the other, the improvement of the basic basket.

Keywords:

Communication, Strategy, Evaluation, Management, Indicators, Research, Measurement, Company, Process.

INTRODUCCION

El presente informe contiene los elementos de la asignatura trabajo Comunitario I, II y III, contenidos que permiten analizar problemáticas del entorno y formular posibles alternativas de solución con base en el aprendizaje adquirido durante toda la carrera.

Este proyecto fue realizado en el municipio de San Pablo-Bolívar, como una alternativa para dar solución a los problemas de abastecimiento de alimentos de la canasta familiar, planteando el diseño de la Propuesta para la Implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo, como una oportunidad para la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad alimentaria del municipio.

Este trabajo contiene los aspectos del Diagnóstico y la Ingeniería del Proyecto, estipulados en Trabajo Comunitario 1, la Implementación del Proyecto, como se indica en Trabajo Comunitario 2 y la Evaluación de Impactos solicitado en Trabajo Comunitario 3.

Ante la problemática detectada en las comunidades de San Pablo-Bolívar, como es la generación de ingresos que les permitan mejorar su calidad de vida, la organización y la planeación se convierten en una alternativa viable para afrontar estas necesidades, sus efectos sociales y económicos se obtienen a través de un proceso de preparación y educación permanente en el que los miembros de la comunidad comprenderán la importancia de participar solidariamente en la construcción de su propio desarrollo.

Al inicio de la propuesta se identificaron las dificultades, oportunidades, fortalezas y amenazas que se pudieran presentar en este proceso organizativo para la realización de la

propuesta. La metodología utilizó fuentes de información primaria y secundaria, la información primaria fue recogida mediante una encuesta aplicada en la zona de influencia de ASOCAZUL, testimonios de directivos y socios, también en talleres realizados con participantes de las asociaciones y organizaciones interesadas en el proceso de comercialización, la información secundaria se obtuvo de documentos consultados relacionados con el tema alimentario y con informes del SISAN (Sistema de información de seguridad alimentaria nutricional elaborado por la Corporación OBUSINGA), con el apoyo de ASOCAZUL.

Utilizar esta metodología permitió identificar cual sería la propuesta productiva acorde a las necesidades detectadas, así como organizar a las personas teniendo en cuenta sus capacidades y reconocer la importancia de colocarlas al servicio del trabajo con la comunidad.

Es decir, esta propuesta es el resultado de un proceso comunitario entorno a un proyecto social que recoge las ideas, las propuestas y las soluciones que se fueron construyendo durante el proceso de investigación con las familias, los líderes y la organización comunitaria, el cual busca comprobar que es posible que algunos productos que se dan en la finca campesina son susceptibles de comercializar en el mercado local y regional, pudiendo ser fuente de ingresos para quienes los producen.

No obstante, poner en marcha este proceso ha sido una decisión autónoma de varias organizaciones que coinciden que esta acción es necesaria y urgente si queremos consolidar esfuerzos tanto familiares como comunitarios que hemos venido realizando con el apoyo, acompañamiento y asesoría de organizaciones regionales y de cooperación, que sin duda siguen siendo requeridos para este proceso.

Este es un proyecto novedoso y un desafío comunitario, pues en la zona no hay experiencia en procesos de comercialización a nivel asociativo y menos bajo la modalidad de sociedad de capital, lo cual implica nuevos aprendizajes y nuevos saberes comunitarios.



Figura 1 Encuentros comunitarios
Fuente: Tomado de ASOCAZUL

DESCRIPCION DEL PROBLEMA

San Pablo tiene su territorio conformado por dos zonas bien diferenciadas; la primera hace parte del sistema de la cordillera central en las estribaciones de la Serranía de Santo Domingo parte a su vez de la serranía de San Lucas donde tiene asiento la producción, hortícola, frutera y de ganadería de tierras templadas. La segunda se encuentra en la llanura de la cuenca media del Río Magdalena, caracterizada por la presencia de ganadería y cultivos temporarios (épocas secas) relacionadas con la dinámica hidrológica del río, ciénagas y playones. Es zona con baja densidad de población a causa de la presencia de grandes cuerpos de agua con altos niveles de fluctuación de las cotas de inundación, cierto desarrollo de la agricultura y amplias extensiones para las unidades ganaderas.

Los terrenos son aptos para el cultivo de arroz, maíz, sorgo, plátano, banano, yuca, frutales, Palma africana y variedad de pastos mejorados y gramas naturales. Sin embargo, en la actualidad estas actividades se encuentran relegadas a las áreas menos afectadas por las inundaciones. La mayoría de los terrenos se encuentran excluidos de la agricultura y están siendo destinados a ganadería de bajos rendimientos, en menores proporciones y la palma africana que ha venido cobrando grandes extensiones de tierras, humedales reemplazados, por explotación ganadera. La red vial es precaria. (Concejo Municipal, 2001).

San Pablo es un municipio que está favorecido por su ubicación geográfica, posee un suelo fértil para diferentes clases de cultivo, con grandes fuentes hídricas, pero a pesar de contar con todo esto la situación económica de sus habitantes no es buena, se ha generado una crisis alimentaria, por las dificultades de movilidad debido a los bloqueos por los grupos al margen

de la ley y los cultivos ilícitos, una economía ficticia caracterizada por el cultivo de la coca, a una economía real, como la vivida en la década de los años sesentas y setentas, ocasionando que escaseen los alimentos y adquieran un valor comercial alto cuando es posible la entrada de estos al municipio.

Los cultivos excepto palma, cacao y caucho, se desarrollan con conocimientos empíricos de los campesinos, con baja productividad, y sin asistencia técnica de ninguna entidad. Si a esto se le agrega el mal estado de las vías, se presenta el problema que la cantidad de alimentos que se producen en el campo, no es suficiente para alimentar a 27.108 habitantes.

Con tierras aptas para la diversidad de productos agrícolas y de bosques, sin necesidad de expandir la frontera agrícola, lo que se requiere es de políticas agropecuarias que permitan mejorar la productividad por hectárea, no solo con el objetivo de producir excedentes, comercializar, incrementar los ingresos, sino, para mejorar la seguridad alimentaria y proteger el medio ambiente. (Concejo Municipal, 2001).

Son muchas las necesidades y problemas que se dan en el Municipio de San Pablo, con respecto al tema de estudio se presenta la mala calidad del agua apta para el consumo humano. Falta de Educación ambiental sobre la importancia de los cuerpos hídricos, la inclusión de la comunidad (Juntas de Acción Comunal) en la gestión de lo público en alianzas estratégicas con la Administración Municipal, otro punto es que hay familias que se encuentran muy dispersas debido a que viven en veredas muy lejanas y se les dificulta el acceso a las cabeceras municipales, ya sea porque deben caminar largas horas o porque el valor del transporte es muy alto haciendo que se desestime la producción de cultivos de la canasta básica, porque no se puede competir con los productos que traen de zonas como Santander.

Los campesinos del municipio tienen una situación de pobreza profunda, en gran medida porque no cuentan con ingresos suficientes que les permita tener un mejor nivel de vida, las actividades que desarrollan alrededor del sector agropecuario no satisface sus necesidades ya que la venta de productos como la yuca, plátano, el cacao no les representan ingresos adecuados por los bajos precios que se ven obligados a venderlos o en otros casos ni siquiera son posibles de comercializar dado que no hay quien se los compre. (Concejo Municipal, 2001)

La situación del consumo local de alimentos, según encuestas realizadas para el SISAN Sistema de Información de Seguridad Alimentaria Nutricional (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura FAO -SISAN, 2016), indica que a nivel municipal se transan alrededor de tres mil millones de pesos mensuales en alimentos. Esto nos lleva hacer un análisis de cómo se realiza esta comercialización de alimentos y cuál es la incidencia de la producción en el consumo local, para lo cual se realizaron reuniones con organizaciones del sector productivo y se concluyó que prácticamente la incidencia es ninguna ya que lo que se produce en las fincas se utiliza básicamente para el consumo familiar o intercambio entre vecinos.

La comunidad campesina, no solo del municipio de San Pablo, sino del Sur del Departamento de Bolívar, tiene grandes dificultades en la producción de alimentos, debido a acontecimientos muy significativos como son la producción de cultivos de uso ilícito que desplazo a los productos de pan coger, el plan de erradicación de cultivos ilícitos a través de las fumigaciones aéreas con glifosato lo que ha generado una disminución altísima de las semillas criollas, la falta de inversión del Estado a nivel local, departamental y nacional especialmente en vías de comunicación, apoyo al sector campesino con capital de trabajo, la bajo incidencia

de la Secretaria de Desarrollo Económico en la prestación de servicios de asistencia técnica y acompañamiento a los procesos productivos.

Existen grandes esfuerzos por parte de muchas familias campesinas por salir de la situación de vulnerabilidad en que se encuentran, especialmente implementando actividades en la producción de alimentos (yuca, plátano, cítricos, hortalizas, carnes, arroz, maíz entre otros) y de cultivos de tardía rendimiento (cacao, café, caña de azúcar, forestales, caucho, pequeña ganadería), sin embargo, hoy se encuentran con otra realidad que profundiza sus niveles de vulnerabilidad y pone en riesgo los esfuerzos y avances en materia de producción, se trata de la Comercialización o del Intercambio de los excedentes de la finca, que si no se comercializan constituyen pérdidas para las personas.

Esta situación tiene dos razones importantes una es que la producción en las fincas no es escalonada lo cual no permite garantizar una oferta de productos permanentes para mantener el consumo local, la otra razón y tal vez la de mayor peso es que en el municipio la comercialización de alimentos está en manos de dos grandes comerciantes como son los HERMANOS CASTRO y AUTOSERVICIO MANTILLA, los cuales traen todos los productos perecederos y no perecederos especialmente de la ciudad de Bucaramanga y cuando los campesinos locales traen algún producto estos lo compran a muy bajo precio. Lo anterior evidencia que la producción local para ellos no tiene ninguna importancia y genera por ende desmotivación en los campesinos.

La falta de canales de comercialización, dentro del análisis se identifica que San Pablo tiene una característica muy importante que es la fuerza de las organizaciones campesinas y la

cooperación internacional, donde se han comenzado a dar procesos de apoyo a la producción de alimento a través de pequeñas unidades productivas que buscan contribuir a mejorar las condiciones nutricionales de las familias campesinas y generar excedentes para la comercialización, por esta

razón se decide conformar una organización para comercializar productos de la canasta básica que agrupe al sector campesino que esté interesado en la producción y comercialización de alimentos; teniendo muy claro que para poder competir debe crearse una organización con ánimo de lucro, con capital de las organizaciones que la conformen y de los campesinos esto generará más sentido de pertenencia a la organización y compromiso de los campesinos con el reto de producir alimentos para la comercialización.

Por lo anterior, se necesita buscar alternativas prácticas y viables al problema de comercialización de los productos de las fincas de las familias campesinas del municipio de San Pablo, es por eso, que se plantea la implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el municipio de San Pablo.

PREGUNTA PROBLEMA:

¿De qué manera la puesta en marcha del Centro de Comercialización de Productos de la Canasta básica alimentaria en el municipio de San Pablo, solucionaría la problemática asociada a la falta de ingresos que tienen las familias vinculadas al proceso organizativo que adelanta ASOCAZUL?

JUSTIFICACIÓN

La Implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo-Bolívar, es una posibilidad para la interacción entre el estudiante y su comunidad, para desarrollar proyectos enfocados a mejorar las condiciones económicas de la misma.

Además, contribuye a afrontar problemáticas por parte de las comunidades y proponer alternativas para mejorarlas a través de la organización, trabajando en equipo, aportando y tomando decisiones que favorecen el desarrollo de su entorno.

La experiencia negativa de los campesinos con cultivos ilícitos en el pasado y optar nuevamente por recuperar los cultivos tradicionales, en las grandes extensiones de tierra que posee el municipio, se convierten en la posibilidad de mejorar sus ingresos y su alimentación, poseedores de tierras aptas para la producción de alimentos, nuevamente se ocuparon para la siembra de yuca, plátano, cítricos, hortalizas, arroz, maíz, cacao, café, caña de azúcar.

Diseñar una Propuesta para la Implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo, es una solución aceptable y oportuna para contrarrestar los problemas de ingresos que tienen las familias que dependen de la producción agropecuaria, esto quedo en evidencia durante toda la fase de investigación del proyecto, donde a través de la interacción de manera permanente con las comunidades a través de visitas y reuniones se recogieron, opiniones y aportes por parte de los campesinos y varias organizaciones comunitarias del municipio.

Con esta propuesta se pretende mitigar en parte la problemática de la producción de alimentos y su comercialización, situación que de no atenderse de manera integral puede seguir profundizando la brecha de la pobreza en el municipio de San Pablo.

Para poder iniciar se requiere crear alianzas con otras organizaciones de la región que han logrado avances en este sentido como es MERQUEMOS JUNTOS y ASOTEDESCO de Barrancabermeja, mientras se logra consolidar la producción en las fincas, se debe traer los productos de otras regiones.

Se busca con esta propuesta lograr las condiciones de poder a mediano plazo estar participando en un 10% de la comercialización de alimentos a nivel local y participar de las convocatorias para el suministro de alimentos a población desplazada, instituciones educativas y hogares comunitarios.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Implementar un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo-Bolívar.

Objetivos Específicos:

- Realizar un diagnóstico social con el acompañamiento de los líderes de la comunidad.

- Planear, organizar, diseñar y poner en marcha la propuesta para la implementación de un centro de comercialización de alimentos de la canasta básica en el municipio de San Pablo-Bolívar.
- Evaluar los impactos generados durante la ejecución del proyecto.

IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN DE ALIMENTOS DE LA CANASTA BÁSICA EN EL MUNICIPIO DE SAN PABLO

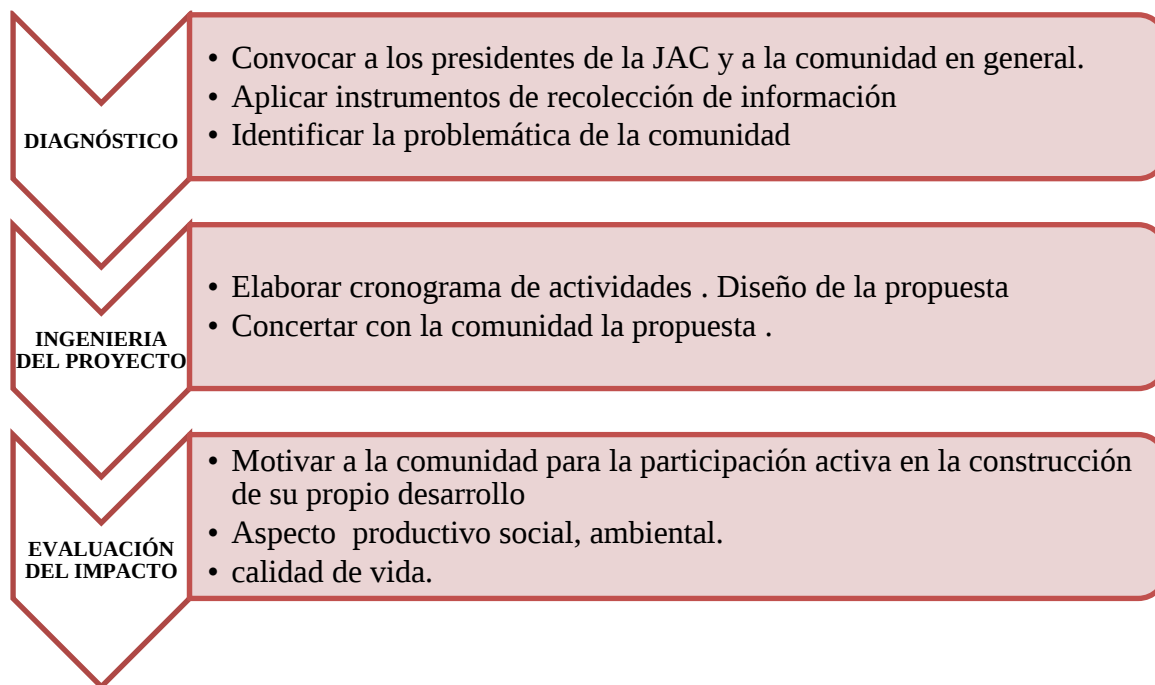


Figura 2 Fases del proyecto

Fuente: Elaborado por la autora del proyecto

DIAGNÓSTICO

La fase del diagnóstico es el primer paso para el inicio de un trabajo comunitario; permite interpretar la situación de un territorio, determinar los problemas y las necesidades de una comunidad, también se identifican los recursos humanos, materiales y económicos del lugar a estudiar.

Para la elaboración del diagnóstico se tomó como base la información recolectada a través de las reuniones con la Junta de Acción Comunal, registrada en el formato del Perfil de la Comunidad para recoger datos sobre sus características, población intervenida, y problemáticas sociales, además se hizo una revisión documental de las Entidades Municipales como el Sistema de Potenciales Beneficiarios para programas sociales – SISBEN, el Concejo Municipal, página Web del municipio y el Esquema de Ordenamiento Territorial - EOT.

Para el desarrollo de este trabajo comunitario, se contactó a los responsables de las distintas organizaciones e instituciones de la comunidad para sensibilizarlos y familiarizarlos con el tema a trabajar, buscando incentivarlos y motivarlos para lograr su disposición y adaptabilidad durante el desarrollo del proceso.

Necesidades Básicas Insatisfechas NBI

A nivel nacional se observa el alto porcentaje de NBI del Departamento de Bolívar, según las estadísticas del DANE (2005) reflejadas en la siguiente tabla:

Tabla 1 NBI Nacional

Departamento	Cabecera	Resto	Total	Departamento	Cabecera	Resto	Total
Antioquia	15,9	47,6	23,0	Norte Santander	22,5	58,4	30,3
Atlántico	23,8	42,5	24,7	Quindío	15,3	22,3	16,2
Bogotá	9,1	27,8	9,2	Risaralda	13,0	32,1	17,3
Bolívar	40,2	67,4	46,6	Santander	13,5	45,3	21,9
Boyacá	14,1	49,0	30,8	Sucre	46,7	69,5	54,9
Caldas	13,3	29,2	17,7	Tolima	19,7	50,8	29,8
Cauquetá	33,4	58,7	41,5	Valle	14,1	25,9	15,6
Cauca	24,0	61,6	46,4	Arauca	32,0	61,6	35,6
Cesar	35,8	66,9	44,7	Casanare	26,2	57,3	35,5
Córdoba	42,4	76,4	59,1	Putumayo	25,6	44,1	34,5
Cundinamarca	15,4	32,2	21,3	San Andrés	50,9	15,3	40,9
Choco	81,7	76,2	79,2	Amazonas	30,8	58,8	44,1
Huila	21,8	48,8	32,6	Gualinla	45,3	80,5	60,2
La Guajira	40,3	91,9	65,1	Guaviare	34,1	61,5	39,9
Magdalena	40,1	64,7	47,7	Vaupés	40,3	88,2	54,8
Meta	20,4	44,4	25,0	Vichada	41,6	84,3	66,8
Nariño	26,0	59,0	43,6	Total Nacional	19,6	53,4	27,7

Fuente: DANE Censo 2005

El sur de Bolívar en general presenta un alarmante cuadro de necesidades básicas insatisfechas, siendo más marcada esta brecha en las comunidades rurales, esta situación es el reflejo vivo de las dinámicas de desigualdades que existen entre regiones del país y donde prevalece la ausencia del Estado.

El ingreso y el acceso a servicios es fuente de movilidad del sector rural al urbano debido en gran parte a que la estructura de producción de la finca no garantiza un ingreso suficiente para su sostenimiento, pero además se suma en particular el acceso a la educación ya que no es garantía de calidad por un lado y por otro de estabilidad (hay veredas donde los docentes llegan después del mes de abril, lo que hace que muchos padres migren por este fenómeno a la cabecera municipal).

Según el DANE (2012), actualización del Censo realizado en el año 2005, el municipio de San Pablo, presenta los siguientes resultados de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI):

Tabla 2 NBI San Pablo

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	PERSONAS EN NBI		
		Cabecera %	Resto %	Total %
Bolívar	San Pablo	62.42	79.67	66.08

Fuente: DANE 2012.

San Pablo es el municipio con mayor índice de pobreza en la cabecera municipal y el segundo después de Cantagallo con el mayor índice de pobreza en la zona rural, circunstancia que amerita desde cualquiera perspectiva un tratamiento diferencial para disminuir dichos porcentajes.

Tabla 3. NBI de los municipios del Sur de Bolívar

NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS POR MUNICIPIO			
Municipio	Total %	Urbano %	Rural %
Cantagallo	61,88	34,39	81,42
Simití	62	42,48	73,5
Santa Rosa	55, 43	37,59	76,74
Morales	63,8	54,06	69,2

Fuente: DANE 2012.

Organizaciones Sociales y Comunitarias

Para atender las necesidades de la comunidad, el abanico organizacional del municipio de San Pablo, está compuesta por diversas formas asociativas que constituyen un tejido social

y político cuyos fines se enmarcan principalmente en el mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados, entre estas organizaciones tenemos (Concejo Municipal, 2001):

Las Juntas de Acción Comunal, organización conformada en general en cada una de las veredas, corregimientos y barrios que conforman el territorio del municipio, su interlocución se hace directa con las administraciones municipales y su gestión se centra en temas sociales como educación, salud, saneamiento básico, vías, recreación, deporte, cultura entre otros. A su vez estas Juntas han conformado una organización de segundo nivel llamada Asociación de Juntas Comunales ASOJUNTAS, que busca reforzar la relación y la gestión con entidades públicas y privadas de carácter local, regional y nacional.

Asociaciones productivas, regularmente son organizaciones integradas por familias del sector rural, vinculadas a unas actividades productivas que buscan la implementación de proyectos productivos de cacao, caucho, arroz, maíz, plátano, palma. No obstante, muchas de estas asociaciones no logran sostenimiento y terminan desapareciendo porque su capacidad de gestión o su falta de conocimiento sobre la ruta de apoyo no les permiten continuidad. En este campo encontramos tanto organizaciones mixtas como organizaciones de mujeres, jóvenes, campesinos.

Organizaciones de víctimas. El cuadro de víctimas por desplazamiento forzado en San Pablo es alarmante si se tiene en cuenta que por este hecho San Pablo en el Magdalena Medio, aparece como el segundo municipio receptor y expulsor de población, hecho que ha motivado la conformación de varias organizaciones de desplazados, con el agravante que tienen poca capacidad operativa y de funcionamiento, a comienzo del año 2000 se creó una organización de segundo nivel ENRAIZAR, conformado por 9 asociaciones pero no ha podido consolidarse

como una expresión social y política de los desplazados a pesar de contar con acompañamiento de entidades tanto nacionales como de carácter internacional, al contrario hoy está a punto de desaparecer. (Concejo Municipal, 2001)

Si bien desde hace unos años ha mejorado la percepción de la confrontación en el sur de Bolívar (en gran medida por el proceso de sometimiento de los paramilitares y el proceso de paz con las FARC), continúa persistiendo un ambiente de violencia que sigue trayendo dolor y angustia a la región. (Concejo Municipal, 2001)

Esta situación política ha afectado sin duda y de manera particular el sector agropecuario, pues no ha dejado que las comunidades campesinas construyan economía campesina por la falta de presencia del Estado con su oferta institucional, ha habido poca inversión pública y la incidencia de grupos armados al margen de la ley ha llenado de desconfianza a los campesinos. Los altos costos de transporte de carga ha sido un cuello de botella a la hora hacer viable la producción agropecuaria de la región, pues en la práctica vale más producir que vender en el mercado local, los productos que vienen de otras regiones del país resultan más baratos que los producido a nivel local

Se suma a estos la poca mano de obra disponible para trabajar en la producción agropecuaria, su gran mayoría es absorbida por los cultivos de coca ya que pagan a mejor precio el jornal y de alguna manera más cumplido. (Concejo Municipal, 2001)

Procesos sociales y políticos. Estos procesos hacen referencia a la lucha histórica por la defensa de la tierra y el territorio para sus pobladores, fomentando acciones de dialogo e interlocución con el gobierno colombiano en la reclamación justa de los derechos humanos y el derecho internacional humanitario que históricamente han sido vulnerados por el auge de dinámicas económicas extractivas del territorio y la ausencia histórica del estado.

Situación Nutricional de los Habitantes del Municipio de San Pablo.

Las más recientes cifras sobre la Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN) emitidas por el ICBF (2016) evidencian que la población del sur de Bolívar se encuentra en una situación especialmente vulnerable. Dichos datos muestran el problema de hambre crónica y hambre aguda. Los problemas en la ingesta de micronutrientes, conocidos como hambre oculta, son graves para el caso de las proteínas y el hierro la mitad de la población presenta esta deficiencia, mientras que en las proteínas la tercera parte tiene esta condición, pero el caso del consumo del calcio y las vitaminas es muy grave al estar en más del 80% de la población en esta deficiencia

Análisis del Entorno de Mercado

En este apartado se analiza la demanda y la oferta de alimentos en el municipio de San Pablo, como base para definir el tipo de acción que debe promoverse en la localidad. Para la comprensión de la demanda alimentaria, se contó con el SISAN-Sistema de Información para la Seguridad Alimentaria y Nutricional- es un software creado por la Corporación OBUSINGA (2001) para conocer los indicadores fundamentales de SAN- Seguridad Alimentaria y Nutricional del Magdalena Medio y conocer en detalle la demanda local de alimentos.

Demanda Efectiva de Alimentos en San Pablo

La demanda efectiva de alimentos del municipio de San Pablo se establece para el año 2013, de acuerdo con los grupos alimentarios fundamentales. Para facilitar la toma de decisiones, se tomó tan solo la demanda efectiva del casco urbano y se identificaron dos posibles metas de abastecimiento: el 10% y el 2% del mercado local.

En la Tabla 4, con base en la información suministrada por el SISAN (OBUSINGA), se identifica que en el año 2013, las ventas de los alimentos descritos ascendieron a más de 2.810 millones de pesos al mes. La participación en este mercado por parte de un nuevo competidor, como sería el caso del Centro de Comercialización, podría oscilar entre el 10% del mercado (218 millones de pesos al mes) o el 2% del mismo (43 millones de pesos mensuales).

Tabla 4. Demanda mensual efectiva de alimentos en el casco urbano de San Pablo.

CATEGORÍA	ALIMENTOS	CABECERA	CABECERA	CABECERA	CABECERA
		MUNICIPAL 2013	MUNICIPAL META DE VENTAS (10%)	MUNICIPAL META DE VENTAS (2%)	MUNICIPAL VENTAS DIARIAS (2%)
CARNES	Y Carne de res	\$305.821.877	\$30.582.188	\$6.116.438	\$203.881
HUEVOS	Pollo o gallina	\$120.194.559	\$12.019.456	\$2.403.891	\$80.130
	Huevo	\$106.431.737	\$10.643.174	\$2.128.635	\$70.954
	Pescado	\$63.545.141	\$6.354.514	\$1.270.903	\$42.363
CEREALES	Arroz	\$291.180.653	\$29.118.065	\$5.823.613	\$194.120
	Pan	\$121.685.150	\$12.168.515	\$2.433.703	\$81.123
	Harina de maíz	\$57.161.373	\$5.716.137	\$1.143.227	\$38.108
ENDULZANTES	Panela	\$92.360.282	\$9.236.028	\$1.847.206	\$61.574
(AZUCARES)	Azúcar	\$116.593.459	\$11.659.346	\$2.331.869	\$77.729
CONDIMENTOS	Cebolla en rama	\$69.256.751	\$6.925.675	\$1.385.135	\$46.171
	Café	\$55.134.448	\$5.513.445	\$1.102.689	\$36.756
	Ajo	\$23.297.447	\$2.329.745	\$465.949	\$15.532
	Suero	\$18.938.862	\$1.893.886	\$378.777	\$12.626
	Pimentón	\$17.268.913	\$1.726.891	\$345.378	\$11.513
	Sal	\$8.062.425	\$806.242	\$161.249	\$5.375
	Cilantro	\$4.290.673	\$429.067	\$85.813	\$2.860
	Ají	\$34.827	\$3.483	\$697	\$23

LACTEOS	Leche liquida	\$106.473.698	\$10.647.370	\$2.129.474	\$70.982
	Queso o quesillo	\$75.671.864	\$7.567.186	\$1.513.437	\$50.448
RTP	Papa	\$53.380.914	\$5.338.091	\$1.067.618	\$35.587
	Plátano verde	\$69.268.592	\$6.926.859	\$1.385.372	\$46.179
	Yuca	\$40.447.949	\$4.044.795	\$808.959	\$26.965
	Plátano maduro	\$36.676.893	\$3.667.689	\$733.538	\$24.451
GRASAS	Aceite vegetal	\$111.874.137	\$11.187.414	\$2.237.483	\$74.583
VERDURAS	Tomate	\$58.557.931	\$5.855.793	\$1.171.159	\$39.039
	Cebolla cabezona	\$33.435.181	\$3.343.518	\$668.704	\$22.290
	Zanahoria	\$13.051.377	\$1.305.138	\$261.028	\$8.701
	Habichuela	\$6.745.968	\$674.597	\$134.919	\$4.497
	Pepino cohombro	\$4.995.297	\$499.530	\$99.906	\$3.330
FRUTAS	Banano	\$20.617.804	\$2.061.780	\$412.356	\$13.745
	Naranja	\$11.026.883	\$1.102.688	\$220.538	\$7.351
	Mandarina	\$9.244.965	\$924.496	\$184.899	\$6.163
	Limón	\$9.535.602	\$953.560	\$190.712	\$6.357
	Guayaba	\$6.934.034	\$693.403	\$138.681	\$4.623
LEGUMINOSAS	Frijol seco	\$41.712.165	\$4.171.216	\$834.243	\$27.808
TOTAL MES		\$2.180.909.828	\$218.090.983	\$43.618.197	\$1.453.940

Fuente: SISAN 2013

En lo que tiene que ver con la oferta de alimentos actualmente es necesario distinguir entre la producción local y la oferta alimentaria como tal. La primera se conoce en San Pablo a partir de la encuesta agropecuaria realizada recientemente por las entidades locales y a disposición de la comunidad en general. No obstante, dicha encuesta no corresponde a la oferta alimentaria ya que, en su mayoría, la oferta alimentaria está constituida por alimentos que provienen de otras regiones. En ese sentido, la oferta se caracterizó a partir de un grupo focal en el que participaron los distintos miembros de las asociaciones sociales, en su calidad de consumidores y comerciantes locales.

Descripción General de la Oferta por parte de los Negocios Locales.

El Centro de Transformación y Comercialización de Alimentos Campesinos debe competir con particulares que tienen hoy el monopolio de los alimentos locales en el municipio de San Pablo, según el informe de (Mejía, 2008) entre ellos tenemos:

- Surtidora Mi Placita: Es la mayor comercializadora de alimentos de San Pablo, combina los autoservicios con tiendas en barrios, surte sus productos en particular de Santander y Norte de Santander. Los campesinos locales se quejan de este negocio porque no les compra y cuando lo hace paga a su antojo.
- Autoservicio Mantilla: Comercializa principalmente a través de un establecimiento ubicado en la zona comercial, combina la venta de productos de la canasta básica alimentaria con productos de aseo principalmente. Sus artículos los compran a intermediarios de afuera que traen los productos de Santander y Norte de Santander principalmente.

- Autoservicio La Esquina: Comercializa principalmente productos de la canasta básica alimentaria, productos de aseo y carne y pollo, líneas asociadas al autoservicio. Realiza la producción de pollo en galpones ubicados en el municipio de San Pablo.
- Granero Monterrey: Un negocio antiguo que se mantiene igual en el tiempo, pero que surte principalmente a familias que viven en la ladera del Rio Cimitarra, vende productos de la canasta básica e insumos agrícolas
- Comercializadores informales: Esta competencia se refiere a ventas no estacionaria que venden saldos y segundas traídos de grandes centros de abasto durante los fines de semana. Son carros con verduras, frutas y otros productos pero que compiten en el mercado local en mejores ventajas dado que el pago de impuesto o no lo hacen o la carga es menor.

Como se puede apreciar, se trata de una oferta que ignora la producción campesina local y ofrece alimentos traídos de otras ciudades. Por lo tanto, tiene dificultades para garantizar productos frescos con poco deterioro y a precios accesibles. La competencia tiene una fuerte tendencia a ofrecer todo tipo de productos, es decir, no se especializa y ninguno de los supermercados se distingue claramente de los demás.

La Tabla 5 muestra la información recolectada a través de las reuniones con los responsables de las distintas organizaciones e instituciones de la comunidad.

Participantes:

- Los beneficiarios del proyecto
- Representantes de las JAC
- Líderes sociales

Tabla 5 Información recolectada distintas organizaciones e instituciones de la comunidad

ORGANIZACIONES	RESPUESTAS
MANOS UNIDAS	Que se pague mejor a los campesinos, disfrutar los productos de la región. Organización de plataforma, para producir y comprar los productos del municipio. Nos falta organización para eso.
ASOCAZUL	Incentivar al productor, productos libres de químicos. No comprar productos de otros lados, disfrutar lo de aquí. Hemos aprendido lo que no debemos hacer. Eso se conecta con la finca campesina y con la paz. Es una hormiga en medio de un enjambre. Y eso requiere del apoyo de todos. Banco de semillas.
COEMPRENDER	Vincular a la población desplazada y vulnerable a una comercializadora. Garantizar precios justos. Que todos seamos beneficiarios.
PDPMM	Mercado local, que sea despensa alimentaria local y a futuro internacional. Política pública que favorezca la comercialización. Que haya productos orgánicos, buenos precios, autonomía campesina, base de datos agropecuaria. Transformación y nutrición. Interrogantes: ¿cómo va a funcionar? ¿Cómo se va a manejar el acopio? (¿quién los lleva?) ¿En qué productos se va a concentrar el centro de comercialización? ¿Cuál es el objetivo final de los productos? Conocer cómo va el centro de comercialización. Que promueva a los productores y la comunidad rural. Queda pendiente cómo manejar el tema de las fumigaciones, que acabó con el pan coger. Que pensemos hoy el tema de la despensa alimentaria y el agua. Después del boom de la minería quedarán solo los alimentos. En mico ahumado solo se compra sal y aceite de fuera, de resto, todo lo producen. San Pablo que da a una hora de Barrancabermeja, en las mismas condiciones de Sabana de Torres. Es una ventaja frente a las 7 horas que se tardan los perecederos de San Vicente a

	Barrancabermeja. Los imaginarios y la confianza son claves. Va en contra: fumigaciones (no se compra tomate de áreas fumigadas) y mercurio (no se compra pescado con mercurio), en su versión positiva es al revés. Se trata que la gente valore el punto de venta como ‘punto de venta de productos saludables’. Hay que hacer proyección por producto, que permita establecer en cuanto tiempo se logra posesionar un producto.
ACVC	Consolidar la economía campesina, fortalecer fondos productivos comunitarios desde el 2004 hasta hoy. Relacionar infraestructura, saneamiento básico, educación. Concretar el plan de desarrollo de la ZRC. Comercio justo y equilibrado. Producción agroecológica. Diversificar la producción de alimentos. Crear banco de semillas hacia una soberanía alimentaria. Es una oportunidad que puede tener el campesinado en producción y comercialización. Es algo que falta hoy. El campesino no sabe cómo sacar los productos. El tema vial es clave. Hay interrogantes sobre cómo sería la inscripción de campesinos, productos, aliados, mercado. Ya se ha dicho: no generar expectativas a los campesinos. Hay que hablar con los campesinos para saber cómo va a funcionar el punto de acopio. Hoy se vende plátano y yuca que es traído del Tolima y llega en presentación muy buena. Eso hay que tenerlo en cuenta. Hay que involucrar a las administraciones municipales. No hay inversión municipal dirigida al campo. Ver el tema de los campesinos que están con la tierra embargada porque no le pudieron pagar al banco. Como involucrar a la mujer rural en este proceso. Podemos ser modelo alimenticio y nutricional, ya que OBUSINGA nos mostró que tenemos bajos niveles de nutrición. Que sirva para fortalecer a los jóvenes. Aprovechar el día de campesino y la feria agropecuaria para publicitar el proceso.
ASOCANAL	Lograr precios justos y vías. Que se le dé garantías al campesino para la compra de sus

	productos. Que haya zonas alimentarias. Montar el centro de comercialización. Buenos precios y calidad. Que genere confianza al pequeño y mediano productor. Vender bien. Dividir regiones y poder comprar. Hemos hecho muchos intentos y nada. Todo se lo llevan los intermediarios. Arrancar en junio, aunque parece que no se va a poder. Que estén en este proyecto jóvenes. Cambiar mentalidad de hijos y nietos. Que los jóvenes estudien en función del campo. Que haya cuartos fríos, bodegas. Arreglar las vías para poder llevar los productos. Que el arroz que nos comemos lo podamos producir aquí. Una trilladora. Que sea a buenos precios.
SJR.	Que se dialogue con las comunidades y nos escuchemos. Evitar tanto intermediario que afecta al productor. Mejorar calidad de vida de productores y consumidores. Tener un compromiso ético profundo, porque se van a manejar recursos.
OBUSINGA.	Que se monte el punto de venta. Ya conocemos que problemas concretos tenemos. Establecer canal de distribución alternativo a los productos campesinos. Fortalecer el mercado interno de alimentos. Se gasta mucha plata en alimentos. Los pobres gastan más que los ricos en alimentos. Que los productos lleguen con mejor calidad. Superar los programas de hambre.
MAESTRA.	Productos de calidad y bajos precios. Que haya huertas. Que haya sentido de pertenencia. Abono orgánico. Como reciclar. Organizarnos. Apostarle a la juventud.

Fuente: Elaborado por la autora del trabajo.

La implementación del Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica del Municipio de San Pablo, se convirtió en la propuesta que más respaldo tuvo entre las planteadas en los diferentes espacios por distintos actores participantes, concluyendo que el

principal cuello de botella estaba en que los campesinos pudieran vender sus productos y participar en otros eslabones de la cadena de los alimentos, organizando una figura jurídica que les permitiera distribuir parte de las utilidades obtenidas por la operación comercial que se realizara, consideraron la figura de S.A.S la más indicada.

CONTEXTO

El Municipio de San Pablo, se encuentra ubicado en el extremo Sur del Departamento de Bolívar a 576 kilómetros de la capital del país, sobre la margen izquierda del Río Magdalena en su recorrido medio. Territorialmente ocupa hacia el occidente un alto porcentaje de la Serranía de San Lucas, principal sistema orográfico de la región de Bolívar. Su posición geográfica es 7° 09' 00'' de Latitud Norte y 75° 56' 00'' de longitud, tiene una altura sobre el nivel del mar de 75 metros (Concejo Municipal, 2001).

Existen otras denominaciones territoriales de ubicación planteadas por diversos ejercicios de planificación, entre ellas encontramos: la Zona de Desarrollo Económico y Social ZODES, una zonificación hecha por el departamento de Bolívar y la región del Magdalena Medio en la lógica del Programa de Desarrollo y Paz del Magdalena Medio PDPMM. Código DANE: 13670.

Extensión:

El Municipio posee una extensión territorial de 1.967,49 kilómetros cuadrados, con una topografía variada de terrenos planos, semiplanos u ondulados. Territorialmente el municipio está integrado por la cabecera municipal que cuenta con 23 barrios, y el sector rural con 12

corregimientos y 44 veredas, actualmente se encuentran inscritas 38 juntas comunales ante la Promotoría comunal.



Figura 3 Mapa del municipio de San Pablo-Bolívar
Fuente: Diagnóstico Plan Programático Concejo Municipal

Reseña Histórica

San Pablo fue fundado, al parecer, en 1542 por Alonso Ramírez de Arellano quien acompañaba a la campaña de Nicolás de Federmán, sobre lo que fuera un asentamiento indígena. El sacerdote le puso el nombre de "El Puerto Fuerte de San Pablo". Se dice que fue fundado sobre caseríos indígenas cuya población fue diezmada como consecuencia de la llegada de los españoles y el nombre se debe

San Pablo siempre se ha considerado que cuenta con una posición geográfica privilegiada, jugando un papel importante en las distintas épocas de su historia ante todo por su cercanía con el río y con la facilidad de acceso al centro del País

La creación de San Pablo como municipio fue antecedida por una serie de gestiones que realizaron varios de sus habitantes como Tito libio Vásquez, Julio Bolívar, El Sacerdote Luis Martínez, Luis Casas, Bernardina Jiménez, Noel Barrera entre otros, cuyos gastos fueron financiados en gran parte con el reinado del arroz, donde la reina sería quien más recursos recaudara, siendo elegida entonces María Emma de la Rosa.

Población:

El municipio de San Pablo cuenta con una población de 28.120 habitantes según cifras del SISBEN de junio de 2013, de ellos 18.526, residen en la cabecera municipal y 9.710 lo hacen en la zona rural. Por sexo la población del municipio se distribuye en 14.625 hombres y 13.495 mujeres, en términos de porcentaje su distribución es 52% hombres y 48% mujeres. Según la proyección poblacional del DANE para 2013 la población de San Pablo estaría alrededor de 31.876 habitantes de los cuales 16.174 serían hombres y 15.702 mujeres, porcentualmente la distribución correspondería a 50,7 a hombre y 49,3 a mujeres.

La tasa de crecimiento poblacional del municipio de San Pablo entre el censo 2005 y la proyección al 2013, es de 14,75% y una tasa de crecimiento anual de 1,84.

Se presenta una diferencia sustancial entre las cifras de población que maneja el DANE y la población que maneja el municipio. Esta diferencia podría explicarse por las condiciones de movilidad que se presenta en San Pablo, ya que éste municipio en la región del Magdalena

Medio es el segundo municipio en recepción y expulsión de población en situación de desplazamiento.

Los datos arrojados por el SISBEN de San Pablo, indican que el 34,5% viven en la zona rural y el 65,5% en la zona urbana, dato muy disiente teniendo en cuenta que San Pablo es considerado un municipio de vocación rural donde los porcentajes se invierten. El DANE sitúa el porcentaje rural de San Pablo por debajo del 30%. “En todos los Municipios de vocación agrícola los habitantes del sector Rural doblaban a los del sector Urbano, así lo fue en San Pablo, pero a partir del año 1996, los conflictos armados han hecho que los campesinos hayan abandonado el campo DANE (2013) proyección 1995 – 2005, SISBEN junio de 2013.

El sur de Bolívar y en particular el municipio de San Pablo en materia de víctimas del conflicto armado constituye un escenario de grandes daños y afectaciones sufridas por las personas, las familias y las comunidades que han poblado este territorio rico en recursos naturales, pero con altos índices de violencia y de pobreza. La presencia de grupos armados al margen de la ley (guerrilla, paramilitares, bandas criminales), la presión armadas del gobierno y la presencia de cultivos de uso ilícito (coca), en particular, ha marcado una convivencia en medio de un conflicto que se ha caracterizado por su rudeza y crueldad con que lo han implementado. (Concejo Municipal, 2001).

No ha habido lugar, hora o sector poblacional que haya escapado a la estrategia de terror utilizada por los actores armados legales e ilegales para someter en general la voluntad de la gente de la región. El silencio ha cabalgado por la región, los muertos han caído en cualquier parte, los desplazados se cuentan por montón, los desaparecidos nadie da cuenta de ellos, los niños, niñas y jóvenes han sido testigos directos de la barbarie cuando no la han sufrido directamente, las violaciones sexuales se encuentran en el anonimato, el reclutamiento a

menores de edad ha sido hecho real que ha afectado a decenas de familias en la zona, el despojo de tierras, bienes semovientes, prendas, dinero en efectivo no se han cuantificado, las personas con afectaciones sicosociales las hay en todas las edades, las quemaduras de caseríos y viviendas resonaron en su momento, los señalamientos de guerrilleros, paramilitares, o colaboradores de la fuerza pública se convirtió en la mejor justificación para irrespetar la dignidad de quienes construimos en esta tierra nuestro proyecto de vida. Muchos años lectivos se perdieron y que nunca se recuperarán, la desatención en salud por efectos del conflicto generó crisis. (Concejo Municipal, 2001).

Marco Legal del proyecto

Decreto 1337 de 1978 por el cual crea una Comisión Asesora para la Educación Ecológica y del Ambiente conformada por actores de los sectores ambiental y educativo, y encargada de diseñar, asesorar y hacer seguimiento a la inclusión de los componentes de ecología, preservación ambiental y recursos naturales renovables en la programación curricular escolar.

Ley 115 de 1994 en su Artículo 5º señala una serie de fines de la educación que en su conjunto aportan a las búsquedas de la educación ambiental en relación con la construcción de saberes, habilidades y valores que posibiliten el desarrollo sostenible

Política Nacional de Educación Ambiental, busca coordinar acciones con todos los sectores, actores, ámbitos y escenarios en los cuales se mueve la temática, y tiene la intencionalidad de reconstruir la cultura y orientarla hacia una ética ambiental, en el marco del desarrollo sostenible en el cual viene empeñado el país.

Ley 118 de 1994, por la cual se establece un fondo de fomento hortofrutícola, se establecen normas para su recaudo y administración.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Tabla 6. Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES					
Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Reunión con líderes, representantes de organizaciones sociales y comunidad en general del municipio de San Pablo- Bolívar, para expresar el interés de implementar una propuesta de un proyecto productivo.					
Diseño de la propuesta. Cronograma de actividades. Estructura y Gestión Administrativa del Negocio.					
Socialización de la propuesta con los beneficiarios. Acuerdo con líderes y comunidad. Criterios de selección.					
Gestión de recursos humanos, técnicos y económicos. Estrategias de Compra y Venta					
Evaluación de los procesos. Motivar a la comunidad para la participación activa en la construcción de su propio desarrollo, presentación propuesta final. Aspecto productivo, social y ambiental. Calidad de vida.					

Fuente: Elaboración propia

IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

Descripción de la Propuesta de Negocio.

La propuesta para el diseño de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo, es una iniciativa autónoma de varias organizaciones sociales del municipio de San Pablo. Con ello se reafirma que la decisión de constituir el Centro surgió directamente de las mismas organizaciones sociales y no fue producto de ningún proyecto o programa estimulado por agencias de apoyo o instituciones externas.

Tabla 7 Convocatoria

ACTIVIDAD	METAS	RESPONSABLE	PLAZO	RECURSOS	EVIDENCIAS	EFFECTIVIDAD DE ACCIÓN
Concretar convocatoria a presidentes y miembros de la Junta Directiva de Acción Comunal, para presentar propuestas productivas para el Municipio de San Pablo.	Concretar con las comunidades, una propuesta productiva.	Estudiante USTA	Una mes	Humanos: estudiante USTA Equipos: Portátil Celular	Comunicados de gestión. Evidencias Fotográficas	100 %

Fuente: Elaboración propia

Con la implementación de esta propuesta, podría convertirse en la primera red de familias campesinas productoras y comercializadoras de alimentos básicos en la región dirigidos al consumo familiar de los habitantes de la región. Esto significa que las organizaciones campesinas ASOCAZUL, ASOPCANAL, FUNDACION MANOS UNIDAS y otras organizaciones que se sumen al proceso buscan ser un proceso piloto para toda la región del Magdalena Medio.

Diseño de la propuesta

Tabla 8 Diseño de la propuesta para la Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo

ACTIVIDAD	METAS	RESPONSABLE	PLAZO	RECURSOS	EVIDENCIAS	EFFECTIVIDAD DE ACCIÓN
Diseñar la propuesta para la Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo.	Abastecer el 2% del mercado urbano del municipio de San Pablo, es decir, alcanzar unas ventas de algo más de 43 millones de pesos del mercado de la canasta básica.	Estudiante USTA	Una mes	Humanos: estudiante USTA Equipos: Portátil Celular	Comunicados de gestión. Evidencias Fotográficas	100 %

Fuente: Elaboración propia

Esto indica que debe acondicionarse un lugar que pueda producir ventas por el orden de \$ 1.453.939, al día. El llamado “Superete” es el espacio adecuado para ello. Se trata de un espacio superior a 100 metros cuadrados y acondicionado para procesos de autoservicio.

La Revista (Dinero, 2004) publicó “Según ACNielsen, en Colombia hay 250.000 tiendas -5.600 por cada millón de habitantes, una por cada 31 hogares-, que hacen el 53% de las ventas totales del comercio. Calcula que hay una tienda cada cuatro cuadras. FENALCO estima que el 77% de las compras de los estratos 2 y 3 se hace en tiendas, conocidas también como superetes o mini mercados de proximidad. Los superetes impiden que los grandes comerciantes les reduzcan demasiado los márgenes a sus proveedores y ofrecen condiciones de compra favorables para las grandes compañías, ya que pagan de contado -máximo 30 días-, sin intermediarios, estableciendo promociones más directas cuyo beneficiario directo es el cliente”.

El autoservicio tipo superete será el primer eslabón del Centro de Comercialización de Alimentos Campesinos de San Pablo y, en ese sentido, se planea que, durante su primer trimestre de existencia, debe concentrarse en el desarrollo de tres negocios: el autoservicio o superete como tal (base de toda la propuesta), los domicilios y la proveeduría.

Estructura y Gestión Administrativa del Negocio

Este apartado, recoge las decisiones tomadas por el grupo participante en torno a los procedimientos básicos que guiarán el trabajo en el Superete. Igualmente, se estableció el organigrama del negocio y las funciones que desempeñarán cada una de las correspondientes instancias.

Tabla 9 Gestión de recursos humanos, técnicos y económicos

ACTIVIDAD	METAS	RESPONSABLE	PLAZO	RECURSOS	EVIDENCIAS	EFFECTIVIDAD
						DE ACCIÓN
Gestión de recursos humanos, técnicos y económicos.	Lograr la consecución de recursos que permitan la realización del trabajo comunitario.	Estudiante USTA.	Una mes	Humanos: estudiante USTA		100%
	Establecer compromisos	Alianza de participantes		Alianza de participantes Equipos: Portátil celular Materiales: Cartulinas, periódico marcadores papel y Fotografías	Actas de concertación	

Fuente: Elaboración propia

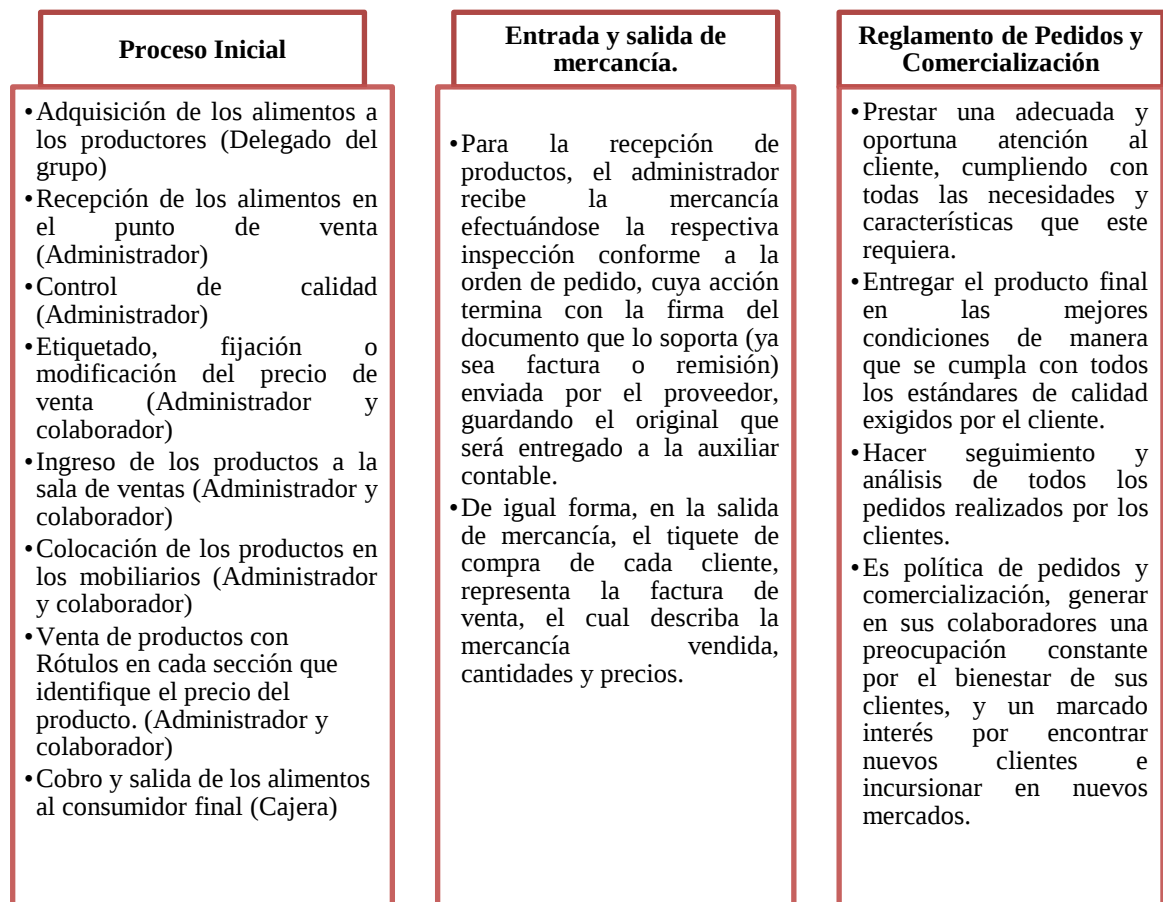


Figura 4 Procedimientos Básicos
Fuente: Elaborado por autora del trabajo.

ORGANIGRAMA

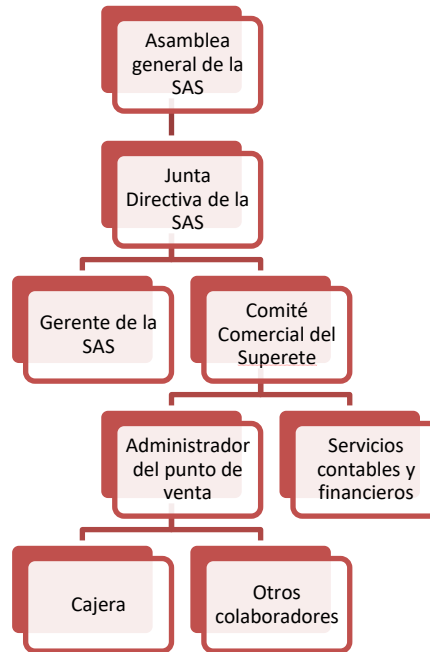


Figura 5. Organigrama

Fuente: Elaborado por autora del trabajo.

Funciones

Junta Directiva

- Aprobar las cuentas y balances de las pérdidas y ganancias del punto de venta.
- Nombrar y remover al administrador, auxiliar y cajera, fijar sus remuneraciones
- Establecer metas, objetivos, estrategias y planes de desarrollo para mejorar el funcionamiento del punto de venta.
- Describir las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe.

Comité Comercial del Punto de Venta

- Organizar, dirigir, supervisar y coordinar las actividades operativas del punto de venta, la estructura orgánica y los reglamentos institucionales.
- Controlar el óptimo uso de los recursos humanos, financieros y materiales.
- Realizar y autorizar pedidos de los productos y pagos correspondientes.

Administrador Surtidor

- Supervisar el área de servicio y el personal que se desempeña en ella.
- Controlar la recepción, clasificación, acondicionamiento de los alimentos y área de Servicio.
- Llevar el control de existencias a través de inventarios y movimientos.
- Coordinar con el área de contabilidad, labores de adquisiciones, inventarios y Transportes de productos.
- Supervisar el ingreso y calidad de los alimentos, así como también el egreso de los mismos.
- Marcar las etiquetas de los productos con el precio que se venderá a los clientes
- Surtir y controlar las áreas de exhibición del punto de venta
- Asistir a las reuniones de Junta Directiva y Comité Comercial, rindiendo los informes que le sean solicitados y efectuar las delegaciones pertinentes.
- Adelantar gestiones tendientes a desarrollar la estructura y la capacidad operativa del punto de venta, mediante la aplicación de principios y técnicas gerenciales que aseguren su supervivencia, crecimiento, calidad de recursos y capacidad de

competir en el mercado.

- Recibir documentos, facturas y comprobantes para su registro, clasificación y archivo.
- Presentar informes periódicos sobre necesidades de alimentos.
- Utilizar eficientemente las herramientas de trabajo suministradas por la empresa
- Responder por el aseo correspondiente del punto de venta.
- Recaudar, guardar y consignar los dineros de las ventas de acuerdo a las políticas de ventas.

Ayudas del cargo: Software de administración, contable y control de inventarios.

Cajera

- Digitar los códigos correctos de los productos para tener una transacción exitosa
- Recaudar el dinero exacto y correspondiente por dicha transacción y emitir factura.
- Informar los recaudos por ventas al administrador para realizar las recolecciones del dinero de acuerdo a la política de ventas.
- Realizar un arqueo de caja al finalizar los movimientos transaccionales del día con el respaldo de facturas y entregar el dinero a su jefe inmediato.
- Atender y asesorar a los clientes cuando tengan cualquier inquietud acerca de productos, precios, etc.
- Mantener limpias y ordenadas las instalaciones del punto de venta
- Atender al cliente en forma oportuna y eficiente.
- Recibir el efectivo de las ventas del día y preparar el puesto de trabajo.

- Clasificar el dinero por denominaciones y realizar durante el día entregas parciales de dinero.
- Efectuar la labor de empacador en los puntos de pago cuando sea necesario.
- Utilizar eficientemente las herramientas de trabajo suministradas por la Empresa
- Vigilar y colaborar con la seguridad del punto de venta

Estrategias Generales de Compras

- Es claro para el grupo que la categoría de alimentos perecederos (especialmente frutas y verduras) representa un reto especial ya que no se tiene experiencia con respecto a las estrategias de compra y al almacenamiento. Adicionalmente, estos alimentos pueden suscitar pérdidas importantes por su rápida descomposición. Por este motivo, se deberá emprender el proceso con cantidades limitadas e ir ajustando de acuerdo a la lectura del mercado.
- Como principio y estrategia de compras, los alimentos producidos por los campesinos del municipio y sus alrededores tendrán prelación para el punto de venta.
- A partir del inventario de alimentos de los campesinos locales se determinará cuáles alimentos no están disponibles localmente y en qué cantidades serán comprados fuera del municipio.
- Con respecto a los alimentos no perecederos (abarrotes), y a los artículos de aseo y complementarios de la canasta familiar, no se prevén mayores dificultades ya que el almacenamiento y transporte son sencillos. Del mismo modo, se están realizando gestiones comerciales con ASOTEDESCO para crear una alianza que posibilite mejoras en las compras a los proveedores.

- Con respecto a la venta de carnes rojas y blancas se iniciaría con la venta de carne de primera y segunda, a través de una especialización en carnes. Se puede iniciar con ½ res, para tres días. En el municipio de San Pablo se venden entre 14 y 15 reses diarias por lo tanto hay un buen mercado y se debe competir con calidad y servicio.
- Frente al tema de los domicilios, durante el primer trimestre es necesario desarrollar una estrategia de personal que no implique costos fijos para la empresa naciente. Se considera contactar a socios con moto o carro que presten el servicio a cambio de un monto justo que pague el consumidor.
- El negocio de proveeduría implica el desarrollo de unas experiencias previas ya que los tenderos constituyen un público distinto y complicado. Por una parte, muchos de ellos están habituados a solicitar crédito y se corre el riesgo de cazar una competencia directa con el mayor comerciante del municipio.
- Se recuerda la importancia del proceso de compra y venta de cacao ya que en muchos casos las familias campesinas deberían poder pagar sus compras con cacao. Esto implica que el centro de comercialización establezca claramente el proceso de intercambio y la recuperación del dinero por medio de las ventas de cacao.

Acciones de Mercadeo

En este apartado se incluyen dos elementos fundamentales en el proceso de ventas. Se trata de establecer las categorías que se venderán y los márgenes de utilidad que se aplicarán a cada una de ellas.

Definición de categorías.

Productos que se manejan en el punto de venta (que productos puedo ofrecer a mis clientes) Una adecuada selección de la variedad de productos determinará tanto la imagen y prestigio del establecimiento, como el público o clientela que se pretenda tener. (Coherencia y rentabilidad). En ese sentido, la alianza plantea la siguiente lista de categorías.

Tabla 10.Lista de categoría de alimentos

ALIMENTOS PERECEDEROS	ALIMENTOS NO PERECEDEROS	ALIMENTOS REFRIGERADOS	PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS
Verduras	Leguminosas	Carnes y Huevos	Leche en polvo y Materno
Frutas	Grasas	Lácteos	Enlatados y conservas
RTP	Azucares		Salsas y Mayonesas
Condimentos	Cereales		Maní Pasabocas y Mixtos
	Condimentos		Bebidas
			Galletería
			Confitería, Chocolatería

Fuente: Elaborado por autora del trabajo.

Definición de márgenes de utilidad de las categorías.

De productos y precios de los mismos de acuerdo al mercado. Se da el inicio del proceso de ventas con los márgenes habituales que son utilizados por las organizaciones visitadas. Los márgenes establecidos por categorías son los siguientes:

Tabla 11. Definición de Márgenes de Utilidad de la Categoría

CATEGORIAS	ALIMENTOS	PORCENTAJE %
ALIMENTOS PERECEDEROS	Verduras	40
	Frutas	40
	RTP	40
	Condimentos naturales	40
ALIMENTOS PERECEDEROS	NO Leguminosas	15
	Grasas	10
	Azucares	10
	Cereales	10
	Condimentos procesados	10
PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	Leche en polvo y Materno	10
	Enlatados y conservas	15
	Salsas y Mayonesas	15
	Maní Pasabocas y Mixtos	15
	Bebidas	15
	Galletería	15
	Confitería, Chocolatería	15

Fuente: Elaborado por autora del trabajo.

Estrategias Generales de Ventas

Desarrollo de la fuerza de venta en el superete

- Atención personalizada. (Trato cercano y tono de confianza)
- Calidad de los productos (Permite garantizar retorno y frecuencia de compra)
- Servicio a domicilio (Compras superiores a \$20.000)
- Variedad de productos
- Diseño exterior e interior del punto de venta

- Distribución de alimentos sala de ventas (Layout)
- Rótulos y carteles informativos
- Decoración, ambientación y limpieza del punto de venta
- Promoción del punto de venta
- Repartir volantes en las zonas residenciales aledañas
- Empacar los productos en bolsas con el logotipo impreso
- Contratar publicidad en los medios de comunicación en el municipio, etc.
- La mejor estrategia para la captación de clientes es el Boca a Boca

Épocas de Promocionales Durante El Año

Tabla 12. Épocas de Promociones durante el Año

PROMOCIONES	ÉPOCA DE AÑO	DURACIÓN EN DÍAS
Regreso al Colegio	Enero 15 a Febrero 15	30
Cuaresma y Semana Santa	Febrero 15 a Abril 10	40
Día de la Madre	Mayo Segundo y Tercer fin de semana	6
Día del Campesino	Primer domingo de junio	1
Día del padre	Junio Segundo y Tercer fin de semana	6
Vacaciones	Junio 15 a Julio 15	30
Aniversario del Negocio	Según día de constitución	2
Navidad	Noviembre 20 a Diciembre 25	40

Fuente: Elaborado por autora del trabajo.

Figura Jurídica del Centro de Comercialización

Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S

Conformación de la sociedad.

En reuniones realizadas entre los delegados de cada organización comunitaria definieron conformar una sociedad por acciones que llevará el nombre de CENTRO DE TRANSFORMACION Y COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS CAMPESINOS “EL CATABRE” S.A.S.

Documentos Requeridos para el Registro como Persona Jurídica

- ✓ Formularios de Registro Único Empresarial
- ✓ Formato único con otras Entidades
- ✓ Documento de constitución
- ✓ Boleta de Pago Impuesto de Registro PRERUT. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2013)

Sociedad por acciones simplificada. (SAS).

Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas, el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital

autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas, pero seguido de las siglas sociedad por acciones simplificada” o de las letras S.A.S. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2013)

Tabla 13 Socialización

ACTIVIDAD	METAS	RESPONSABLE	PLAZO	RECURSOS	EVIDENCIAS	EFFECTIVIDAD DE ACCIÓN
Socialización a presidentes, miembros de la Junta Directiva de Acción Comunal, organizaciones sociales y comunidad en general.	Socializar a las comunidades beneficiadas la implementación del Centro.	Estudiante USTA Población beneficiada.	Un mes	Humanos: estudiante USTA; Organización de productores agrícolas Equipos: Computador impresora	Evidencias fotográficas Listado de asistencia Documento final	Realizado

Fuente: Elaborado por autora del trabajo.



Figura 6 Socialización
Fuente: Autora del Proyecto

Ejecución del Proyecto

El Centro de Comercialización de Alimentos Campesinos, se encuentra ubicado en la sede de ASOCAZUL situada en el municipio de San Pablo en la Carrera 5ª N 18-88 del Barrio San Martín. Es un local construido en material con más de 500 m2, con divisiones internas que favorece la ubicación del stand de productos a ofrecer al público, cuenta con una bodega en el fondo que permite el recibo y el acopio de productos del campo para su proceso de clasificación y limpieza, adicionalmente, se tiene equipos de frío, canastillas, estantes, computadores y otras herramientas que favorecen un mayor control administrativo y financiero del negocio.

Tabla 14 Implementación

ACTIVIDAD	METAS	RESPONSABLE	PLAZO	RECURSOS	EVIDENCIA	EFFECTIVIDAD DE ACCION
Implementación del Centro de Comercialización de Alimentos	Dar continuidad al proceso de consolidación del Centro de Comercialización de Alimentos, donde se busca garantizar la vida digna, el acceso a la tierra y su permanencia en el territorio.	Estudiante USTA, Alianza comunitaria	Un mes	Humanos: Alianza comunitaria Estudiante USTA	Evidencias fotográficas	Realizado

Fuente: Elaborado por autora del trabajo



Figura 7 Implementación
Fuente: Autora del Proyecto

Esta fase de ejecución determinará hacia donde se va a especializar el Centro de transformación y comercialización de alimentos a largo plazo.

Finalmente, este proyecto busca dar continuidad al proceso de consolidación de la finca integral campesina con producto líder el cacao, donde se busca garantizar la vida digna, el acceso a la tierra y su permanencia en el territorio. Y donde ASOCAZUL, como organización dinamizadora en el territorio se consolida como principal agente integrador y comercializador de cacao y alimentos en la zona de influencia del proyecto.

Resultados esperados con el desarrollo de todas las acciones:

- ✓ Identificar amenazas y oportunidades en el entorno y dirigir la atención a la realización de propuestas y acciones que faciliten resultados positivos.
- ✓ Liderazgo y protagonismo de los representantes de las JAC y líderes, en las tareas de convocatoria y sensibilización sobre la importancia del trabajo comunitario.
- ✓ Lograr cambios en el comportamiento de la comunidad, mejores habilidades de comunicación, en términos de mayor sociabilidad, que favorezcan la participación de estos en las actividades de la comunidad para el desarrollo social de la misma.
- ✓ Potenciar el desarrollo de acciones orientadas a fortalecer el sentido de pertenencia en la comunidad.

Las acciones implementadas, teniendo en cuenta la participación y organización de la comunidad fueron los siguientes:

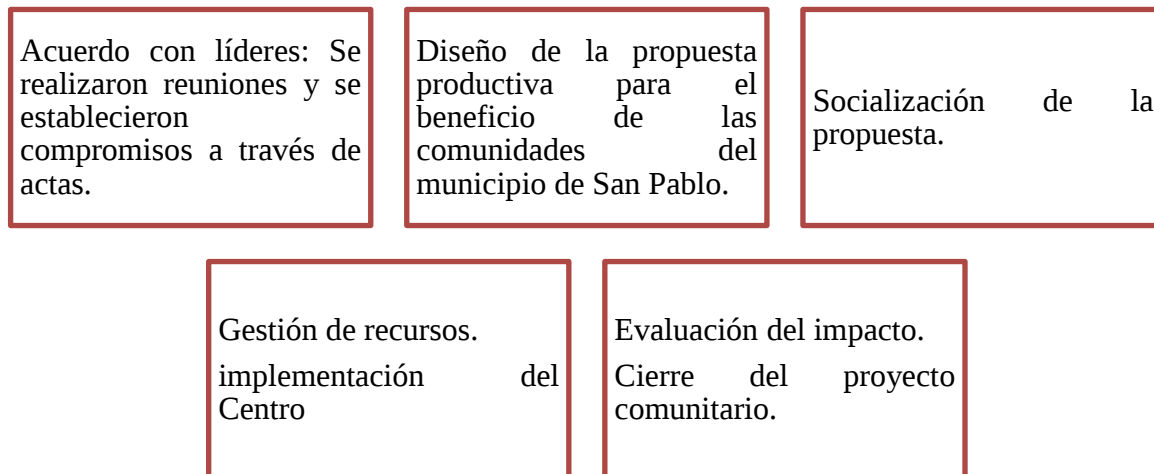


Figura 8 Acciones implementadas
Fuente: Elaborado por la Autora del proyecto.

Las estrategias utilizadas para que los responsables se comprometieran de su papel en el proyecto fueron los siguientes:

- ✓ Elaboración de actas de compromisos
- ✓ Evaluación de cumplimiento de metas
- ✓ Retroalimentación de cada actividad y/o acción

Evaluación de Impacto

Impactos producidos:

- Social: El trabajo comunitario, la organización, la comunicación asertiva y la sinergia, permiten la integración de las comunidades en actividades formativas y productivas, se fortalecen las habilidades sociales y la generación de propuestas para el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes.
- En el aspecto productivo: Las comunidades lograron la generación de ingresos a través de la implementación del Centro de Alimentos. Aprovechamientos de la producción agrícola del territorio, donde produce buenas cosechas que aseguran ingresos constantes y empleos en la zona urbana y rural.
- Ambiental: Este tipo de acciones o llamados también trabajos verdes, contribuyen al aprovechamiento, preservación y conservación del ambiente.

Efectos del proyecto en la calidad de vida:

- En el corto plazo: este proyecto permite que las comunidades experimenten de manera sana y dinámica la interacción con la naturaleza y sus recursos, además la posibilidad de ir construyendo su propio desarrollo.
- En el mediano plazo: Se generarán ingresos significativos que permitirán a las comunidades mejorar su calidad de vida, y como un plan piloto para otras organizaciones, para lograr desarrollar otros proyectos y actividades donde se mejore el nivel de ingreso de las personas.
- En el largo plazo: Toda la comunidad a través de la implementación de este tipo de proyectos vivirá el mejoramiento de la calidad de vida gracias al trabajo comunitario, al asumir los compromisos frente a los procesos.

Cumplimiento de las expectativas.

El proyecto cumple con las expectativas de la comunidad intervenida, encuentran una oportunidad para la generación de ingresos, adquirir mayores conocimientos a través de un proyecto productivo, contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de sus familias.

La comunidad aprecia el proyecto.

Este proyecto productivo permitió la participación activa de la comunidad, el liderazgo de los representantes de las Juntas de Acción Comunal y asociaciones sociales y principalmente el aprendizaje de cómo se pueden lograr metas a través del trabajo en equipo.

Ajustes del proyecto para mejorarlo.

- Es importante aumentar la producción agrícola, para poder darle continuidad a los procesos.
- Gestionar con entidades educativas capacitación sobre los procesos agrícolas y la comercialización del mismo.
- Sensibilizar mucho más a las comunidades sobre la importancia del trabajo comunitario, para el logro de proyectos productivos.

CONCLUSIÓN

Los fundamentos teóricos y metodológicos adquiridos durante el estudio de las asignaturas Trabajo Comunitario I, II, III; permitieron analizar los criterios sobre la necesidad e importancia de la participación y el trabajo en equipo, en los procesos de transformación del tejido social.

En el proceso de diagnóstico se pudo apreciar la falta de apoyo para iniciativas productivas, la existencia de necesidades comunitarias no satisfechas, la falta de participación social afecta su percepción y credibilidad del entorno en el que desarrollan una vida en común.

En el municipio de San Pablo, se cuenta con comunidades campesinas que quieren desde su trabajo organizativo cambiar la dura realidad y apostarle a un desarrollo productivo sostenible, creando proyectos de comercialización que les ayuden a mejorar sus condiciones de vida desde la producción y comercialización de alimentos para mejorar las condiciones nutricionales y de ingresos de sus familias.

Por eso es importante la recuperación de la vocación productiva, para sacar adelante las iniciativas de producción, como una solución a las limitaciones a las que se ven enfrentadas por la falta de apoyo, y estas les permitan generar los ingresos suficientes para mejorar el nivel de vida de sus familias.

La región necesita políticas públicas que contribuyan a la capacitación y desarrollo de los productores a menor y gran escala, que permita fortalecer y mejorar las condiciones de vida de los campesinos, especialmente del municipio de San Pablo, territorio objeto de estudio en este trabajo, que busca proponer acciones que contribuyan al desarrollo humano de la región.

Es importante y enriquecedor el ejercicio del trabajo comunitario, con la Implementación de un Centro de Comercialización de Alimentos de la Canasta Básica en el Municipio de San Pablo, se aporta para dar solución a la problemática asociada a la falta de ingresos que tiene las familias.

RECOMENDACIONES

Del estudio realizado se derivan una serie de recomendaciones:

- Involucrar a más instituciones y organizaciones comunales en proyectos productivos, asumiendo actitudes de compromiso con objetivos y valores compartidos.
- Continuar los procesos de capacitación y generación de capacidades del Grupo Gestor que promuevan y faciliten su gestión social en la comunidad.
- Es importante la recuperación de la vocación productiva, para sacar adelante las iniciativas que les permitan generar los ingresos suficientes para mejorar el nivel de vida de sus familias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cámara de Comercio de Bogotá. (2013). *5 Guía Información General*. Recuperado el 05 de febrero de 2018, de [Guía%20núm.%205.%20Cómo%20constituir%20y%20matricular%20una%20sociedad.pdf](#)

Concejo Municipal. (2001). *Documento Resumen, Esquema de Ordenamiento Territorial municipio de San Pablo, Bolívar*. Institucional, Concejo Municipal, Bolívar, San Pablo.

CORPOICA. (2014). *MODELO TECNOLÓGICO*. Bogotá: Corpoica.

DANE. (2005). *DANE*. Recuperado el Mayo de 2015, de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion>

DANE. (2005). *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*. Recuperado el 10 de febrero de 2018, de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/censo/Bol_nbi_censo_2005.pdf

DANE. (junio de 2012). *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*. Recuperado el 10 de febrero de 2018, de https://www.dane.gov.co/files/censos/resultados/NBI_total_cab_resto_mpio_nal.xls

DANE. (junio de 2013). Recuperado el 05 de febrero de 2018, de https://www.dane.gov.co/files/censos/resultados/NBI_total_cab_resto_mpio_nal.xls

Dinero. (2004). Superetes. El canal que aprendió a venderlos a los estratos bajos. *Dinero*, <https://www.dinero.com/caratula/edicion-impresa/recuadro/superetes/23871>.

ICBF. (2016). *Instituto Colombiano de Bienestar Familiar*. Recuperado el 10 de Febrero de 2018, de https://www.icbf.gov.co/sites/default/files/informe_gestion_icbf_300117__1.pdf

Mejía, A. (2008). *Informe del Proceso de Gestión para la Puesta en Marcha de un Centro de Comercialización de Alimentos Campesinos*.

OBUSINGA. (2001). *Corporación para la Construcción Participativa de la Salud Pública*. Recuperado el 01 de Febrero de 2018, de <http://obusinga.com/comite-regional-de-san-para-el-magdalena-medio/>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura FAO -SISAN. (2016). *Monitoreo de la seguridad alimentaria y nutricional como apoyo a políticas públicas en América Latina y el Caribe* . Recuperado el 4 de abril de 2018, de <http://www.fao.org/3/i5442s.pdf>

PNUD. (2015). *PNUD*. Recuperado el 16 de agosto de 2015, de <http://hdr.undp.org/en/statistics/>

Unidas, N. (2012). *Human development: definition, concept and larger context*. USA.