

0706  
V: 27

SNIN

# GUÍA DE TRABAJO DE CAMPO PARA EL ASISTENTE TECNICO

# 2



REGIONAL DEL CAUCA  
Y BARRIOBARRIO



## PROGRAMA DE SERVICIOS SOCIALES BASICOS

CORPORACION  
AUTONOMA  
REGIONAL  
DEL CAUCA



**unicef**  
PROGRAMA  
REGIONAL  
PARTICIPACION  
DE LA MUJER  
EN EL  
DESARROLLO

PLADEICOP

Pequeños Proyectos Productivos  
Costa Pacífica

Corporación Autónoma Regional del Cauca CVC

## FE DE ERRATA GUIA No. 2

Página	Renglón	Dice	Debe decir
5	8	utilice	utiliza
8	11	indefinida	definida
9	28	comunidad	etapa
16	24	Pío	Río

Copia No Controlada CVC

0706  
V. 2  
278

# GUIA DE TRABAJO DE CAMPO PARA EL ASISTENTE TECNICO

2

 CORPORACION AUTONOMA REGIONAL DEL CAUCA  
DOCUMENTACION Y BIBLIOTECA

Entidades  
participantes:

- CVC
- UNICEF
- SENA
- INCORA
- CAJA AGRARIA
- FUNDELPA

Noviembre de 1986

Corporación Autónoma Regional del Cauca CVC

0707



CORPORACION AUTONOMA REGIONAL DEL CAUCA

DOCUMENTACION Y BIBLIOTECA

**INTRODUCCION**

0707

El documento N° 2 que a continuación se presenta, tiene como finalidad básica servir de **Guía metodológica para el desarrollo del trabajo de campo del Asistente Técnico** que participe en los Pequeños Proyectos Productivos - PPP, del Programa de Fomento a la Producción, el cual hace parte del Plan de Desarrollo Integral para la Costa Pacífica Colombiana - PLADEICOP, que la CVC en coordinación con otras instituciones impulsa en diferentes comunidades del Litoral Pacífico.

La guía contiene tres partes:

La primera parte trata de la metodología o procedimiento de atención a los Pequeños Proyectos Productivos, desde el momento mismo en que el asistente técnico llega a la zona a realizar su trabajo de campo, incluyendo el recorrido por la zona para identificar las vocaciones económicas, el diagnóstico preliminar del potencial zonal, los criterios de selección de las comunidades a atender, la promoción del programa, la motivación y participación comunitaria, la organización grupal, técnica y empresarial, y por último, la recolección de la información para la formulación del proyecto.

La segunda parte aborda la manera como los miembros de la comunidad objeto del programa pueden participar activamente, de una u otra forma, con menor o mayor intensidad, en las diferentes fases del proyecto. Aquí se hace hincapié en la participación de la comunidad, como vía para el desarrollo progresivamente autosostenido de la pequeña producción rural de las localidades de la Costa Pacífica donde se está implementando el programa.

La tercera parte presenta, a manera de anexos, una serie de formularios diseñados para recoger información y controlar

grupalmente a los agricultores, a los pescadores y a los mineros. Los formularios están ordenados secuencialmente de acuerdo a cada una de las etapas del trabajo de campo del Asistente Técnico.

Complementaria a esta Guía, se han preparado además la **Guía Inductiva para el Asistente Técnico** (Documento N° 1) y la Guía para la **Elaboración de los Pequeños Proyectos Productivos** (Documentos N° 3).

Es importante advertir que en el documento se utilice el nombre genérico del Asistente Técnico para describir la persona que apoyará a la comunidad en las diferentes etapas de intervención. Sin embargo, esta persona será, en el momento oportuno el instructor, el supervisor de campo, el inspector agrícola, el supervisor de crédito, el promotor, etc., de acuerdo con la organización particular de las instituciones que participen.

**METODOLOGIA O  
PROCEDIMIENTO  
DE ATENCION**

---

---

A continuación se describe detalladamente la forma como metodológicamente —paso a paso— el Asistente Técnico de los Pequeños Proyectos Productivos puede desarrollar su trabajo de campo y atender el proyecto zonal a su cargo.

Se trata de una serie de recomendaciones, sugerencias y variados instrumentos de recolección de información, capaces de ayudar a sistematizar y a ejecutar más rigurosamente la labor del Asistente Técnico en las comunidades de la Costa Pacífica.

### **1. Ubicación del Asistente Técnico en la zona**

Antes de iniciar el trabajo de campo como tal, es importante que el Técnico sepa dónde debe radicarse. Como estrategia es recomendable que éste no llegue a una comunidad indefinida, pues correrá el riesgo de tener que atender a esa comunidad a como de lugar, aún cuando no reúna los requisitos para ser objeto del programa, sólo por el hecho de haberle creado expectativa y adquirido indirectamente un compromiso con ella.

Es preferible atender desde un centro neutral que brinde las condiciones mínimas de comunicación fluvial, marítima, terrestre, aérea o telefónica y, a su vez, sea un punto equidistante de las poblaciones que comprenden el proyecto zonal a su cargo. Allí podrá contactar informantes claves (Director de la Caja Agraria, Gerente del Banco de la República, comerciantes, ancianos que conozcan la historia de la región, etc.) que le dirán cuáles son las secciones, las veredas, las inspecciones, los corregimientos, los caseríos, los ríos, las playas, las bocanas, etc., que se dedican a la agricultura, a la pesca, a la minería o a la explotación maderera. Con base en esa información preliminar, el Asistente Técnico preparará su desplazamiento por el área.

### **2. Recorrido por la zona para identificar vocaciones económicas**

Realizar una visita de reconocimiento por la zona significa para el Asistente Técnico empezar a familiarizarse con las condiciones del medio: alta lluviosidad, mareas bajas, mareas altas, ríos que se secan, grandes distancias entre una y otra comunidad, dificultad y riesgo para llegar a una localidad, etc. Significa también que el técnico sostenga charlas informales con la gente de las comunidades que a su paso vaya visitando, que detecte el tipo de economía existente, que conozca algunas características generales de la zona; pero que no divulgue el objetivo real de su visita; es mejor decir que se trata de saber “cómo es que vive la gente de este sitio”; ésto evitará inducir a que la población acomode o cambie su actitud. Se trata de llegar a los asentamientos y encontrar a la gente en su estado natural enfrentada a su quehacer diario. Una vez hecho este recorrido, el asistente técnico se formará una idea de la dimensión del cubrimiento geográfico-poblacional del proyecto zonal a su cargo y, que para efectos de la planificación del trabajo, podrá zonificar por ríos o bocanas las comunidades agrícolas, pescadoras o mineras.

### **3. Diagnóstico preliminar del potencial zonal**

En esta etapa se efectuará la primera visita formal a las comunidades identificadas previamente. Aquí se trata de consignar información por escrito mediante la aplicación del formulario N<sup>o</sup> 1, que busca conocer las características generales de la comunidad (ubicación, número de habitantes y viviendas aproximadas, salud, educación, migración, etc.) y aspectos principales de la actividad productiva (formas organizativas, comercialización, ingresos, problemas que afrontan, etc.). Este diagnóstico servirá de base al asistente para una mayor aproximación con la comunidad en etapas posteriores del proceso metodológico de atención.

Esta comunidad aplicada a la metodología CAPACA corresponde a la fase de diagnóstico preliminar y preparación institucional.

#### **4. Criterios de selección en orden prioritario de las comunidades a atender**

Con base en el diagnóstico zonal, el asistente técnico deberá estudiar cuidadosamente el orden en que serán atendidas las comunidades. Por ejemplo: si se trata de un proyecto zonal pesquero, deberá seleccionar aquellas que brinden mejores condiciones en cuanto a comercialización del producto (cuartos fríos, fábrica de hielo, transporte, etc.) y cuya vocación económica sea reconocida regionalmente.

Si se trata de un proyecto zonal minero, los criterios de selección obedecerán, entre otros, a unas mínimas condiciones de acceso a la área de trabajo; potencial aurífero mínimo; varias minas de explotación y no en etapa de exploración; bajo nivel tecnológico (ausencia de equipos, motobombas, carros de hierro, etc.). Para el caso de los proyectos agrícolas, es preciso tener en cuenta que sean comunidades con vocación y tradición en este sector; que los lotes no sean tan dispersos; que haya una relativa distancia entre los cultivos y la población o centro de acopio o transformación, etc. Con la ayuda del formulario N<sup>o</sup> 2 el asistente técnico podrá elaborar para aprobación de sus directivos, el listado de las comunidades que atenderá inicialmente, su ubicación por ríos, grupos potenciales a conformar, etc.

#### **5. Promoción del programa**

El asistente técnico realizará una segunda visita a la comunidad seleccionada prioritariamente, a fin de hablar con personalidades del pueblo (líderes naturales, maestros, tenderos, ancianos, campesinos, etc.) que le ayudarán a organizar una reunión general con la comunidad, reunión que se celebrará no el mismo día sino en una tercera visita según fecha dispuesta por ellos mismos; con esto logramos una nutrida participación de aquellas personas que se encuentran trabajando bien sea en la pesca, en la minería, en la agricultura o cortando madera. Recordemos que en la Costa Pacífica estas



actividades económicas se realizan, en algunos casos, por faenas de 5 días, como la pesca, o de 15 días, como el transporte de trozas de madera hasta el aserrío, o como los mineros que permanecen varias semanas en sus frentes de trabajo.

En la reunión convocada por ellos mismos y el lugar dispuesto para tal fin (escuela, caseta comunal), el asistente promotor se identificará como funcionario perteneciente a una institución (aquí deberá dejar en claro que no se trata de ningún agente político) que pretende desarrollar un programa de producción. Explicará, además, en qué forma se pretende llevar a cabo, cuáles son los criterios de selección de los usuarios, cuál será el compromiso y la responsabilidad, la modalidad organizativa del trabajo, la metodología de las acciones de capacitación y en fin, todo lo que lleve a sensibilizar a las personas reunidas en cuanto a su participación en las diferentes actividades a realizar.

Durante el desarrollo de la reunión, es necesario que el asistente técnico utilice papelógrafo o tablero y dibuje o grafique; esto despertará interés. Ahora, si el asistente técnico cuenta con material audiovisual, donde explique las características del programa que pretende desarrollar, mucho mejor.

De igual manera, en el transcurso de la reunión y esto es muy importante, el asistente técnico deberá dar apertura al diálogo, a la pregunta, ya que será la forma básica de intercomunicación. También deberá utilizar un lenguaje adaptado a las formas locales de comunicación, a las estructuras mentales de la gente y a sus formas propias de comportamiento. Los ejemplos anecdóticos, sobre hechos ocurridos en otras comunidades, permitirán ilustrar y dar mayor comprensión de lo explicado.

Por último, el asistente técnico solicitará a los asistentes, que una vez finalizada la reunión entre ellos, haya una discusión en torno a lo expuesto, haciendo énfasis en el proceso productivo, pues en función de éste se define su trabajo y sus condiciones de vida y es, a la vez, el interés común más permanente sobre el cual se puede estructurar una organización sólida.

## 6. Motivación y participación comunitaria

De acuerdo al grado de motivación despertado en la comunidad, los interesados designarán un (os) representante (s), para que soliciten al asistente técnico una tercera visita y concurra a la reunión programada por ellos, a la cual sólo se harán presentes las personas dedicadas a la actividad correspondiente al proyecto zonal, produciéndose de esta manera una primera selección de los participantes en el proyecto, pues resulta utópico pensar que todos los miembros de una comunidad puedan participar, además la naturaleza del proyecto así lo exige.

En esta reunión, empiezan a destacarse los líderes o al menos, las personas que llevan la voz de los demás; hay una mayor dinámica en el proceso de organización grupal. Aquí el asistente técnico elaborará un listado de los asistentes para ejercer un control cuantitativo de los interesados. Con el correr de las reuniones se observará cómo los menos motivados se van marginando y el mismo grupo va eliminando a algunos que manifiestan su desacuerdo.

En las reuniones habrá que hacer énfasis en la selección de los participantes en un proyecto, para evitar la vinculación de personas irresponsables, incumplidas, deshonestas, egoístas, perezosas, que no traen ningún beneficio a los grupos en vías de conformación. De igual forma, se tendrá en cuenta que entre los distintos socios haya cierta homogeneidad socioeconómica. Es decir, que si es un proyecto pesquero, todos los integrantes deben ser pescadores y no compradores de pescado o dueños de una tienda. Que en cada grupo uno de los socios tenga las mínimas nociones de realizar las 4 operaciones aritméticas y sepa leer y escribir, de lo contrario difícilmente podrán salir adelante. Pero donde más cuidado hay que tener es en la vocación real en el oficio. Todos los integrantes deben sentir la necesidad de conformar el grupo asociativo y tener experiencia en la actividad para la cual se han unido. Es muy frecuente que, en el afán de completar el número mínimo requerido de los integrantes, los interesados suelen aceptar a cualquier persona aunque no tenga interés específico en el proyecto. Si por

cualquier motivo esto ocurriera, el grupo estaría abocado al fracaso. Es mejor iniciar el proyecto con pocos grupos, sin forzar a nadie y trabajar con los verdaderamente interesados.

El asistente técnico programará conjuntamente con los grupos las visitas de carácter técnico. Así, por ejemplo, si se trata de comunidades con vocación agrícola, observará las características de los suelos (toma de muestras), uso y manejo de aguas, formas de sembrar, prácticas culturales a los cultivos, organización social en el trabajo, transformación del producto, transporte, comercialización, etc. Si es una comunidad pesquera, deberá salir a faenas, a fin de observar cómo los nativos practican sus capturas, los implementos que utiliza, las especies que saca, la distribución de los excedentes, la comercialización, etc. En el caso de la minería, visitará los frentes de trabajo y verá las técnicas de explotación, herramientas, promedios de producción, formas de laboreo, distribución del oro, ventas, etc.

Las observaciones "in situ", realizadas por el asistente técnico, le permitirán formarse una idea de los posibles proyectos a implementar y de las exigencias y las limitaciones. Es decir, que en el campo técnico, el asistente técnico deberá identificar los vacíos y deficiencias de los usuarios potenciales en los oficios que van a desempeñar y llenarlos con eventos específicos de capacitación, como trabajos de extensión agrícola, manejo y reparación de motores fuera de borda y motobombas, reparación de redes, conservación de pescado, etc.

El asistente técnico deberá capacitar a las unidades productivas en cuentas, al menos a la persona encargada de llevar los registros. Esta debe ser sencilla y de fácil aplicabilidad. Para esto, el asistente técnico hará énfasis en que cada grupo lleve un cuaderno en el que anotará las compras, las ventas, la producción, los gastos y la distribución y abonos al crédito. Por ejemplo, para el caso de actividades como la pesca donde diariamente se requiere vender el producto, se registrará la cantidad y el precio por libra o kilo. El agricultor anotará la cantidad de semilla, fertilizantes, pesticidas de empaque comprado. El minero registrará el consumo de gasolina diaria de su motobomba; los "cuartos" de aceite que gasta semanalmente; los "adarmes" o "castellanos" de oro que sacó el grupo; el valor de las ventas. (Véase fichas de control 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9)

## 7. Participación comunitaria en la identificación y formulación de proyectos

Involucrar a todos los miembros de los grupos en la identificación y formulación del proyecto, como hasta ahora se ha hecho, es casi que una garantía de éxito, pues es aceptar que los pescadores, los mineros o los agricultores, con la colaboración del asistente técnico, pueden conocer sus problemas, detectar las causas de los mismos, idear soluciones y llevar a cabo sus propios proyectos de producción.

Esta complementariedad **comunidad asistente técnico** tienen sus acciones específicas; ambos saberes tienen su función en esta etapa. Los miembros de los grupos aportan el saber práctico, base primordial para la construcción del proyecto; en tanto que el asistente técnico aporta la teoría, los métodos de análisis, redacta el estudio y plantea alternativas para sacar adelante el proyecto.

Una de las formas de participación más usual, es la que tiene que ver con las especificaciones de los equipos e implementos a conseguir en un proyecto. Por ejemplo, cuando se incluye comprar canoas de madera para la pesca, los mismos pescadores serán los encargados de averiguar la calidad de la madera, el largo, el ancho, el precio, si ha de llevar casilla, "cava" para conservar el pescado, "vivero" para llevar la carnada, etc. Igual cosa debe hacer para la escogencia de las redes, su tamaño, su calidad, el calibre de los nylon, etc. En la minería, la longitud del mangueraje debe ser un dato que los mineros han de conseguir después de haber medido directamente desde donde van a tomar el agua hasta el frente de trabajo. Con esto se pretende, además de ser una información valiosa, que el grupo se apropie y se comprometa más con el proyecto.

Entre el asistente técnico y cada grupo asociativo consignarán por escrito (formularios N° 3, 4, 5), todo lo relacionado con los requerimientos **técnicos** (motores fuera de borda, canoas, trasmallos, boyas, etc. y sus especificaciones, por ejemplo, para los proyectos pesqueros, o motobombas, mangueraje, herramientas, carros metálicos, etc., para los mineros, o semillas, fertilizantes, herramientas, etc. para los agrícolas); **económicos** (volúmenes de producción promedio, especies que capturarán, etc., por ejemplo, para la pesca, o extracción promedio de oro, precios de venta, etc.

para los mineros) y **socioempresariales** (organización social en el trabajo, por ejemplo, quién manejará la motobomba, quién llevará las cuentas, quién dirigirá el trabajo, quién será el jefe de la "cuadrilla", cómo se distribuirá lo producido, etc. y así para las otras actividades) del grupo.

También podrá participar averiguando las características del mercado. Con la excepción del oro, que tiene su mercado asegurado en el Banco de la República o en los orfebres locales, los demás productos a fomentar necesitan estudio de mercado que permita fijar cuánto, a quién, a qué precio, en qué condiciones se empaca y se transporta y en qué forma se va a vender, por ejemplo, el pescado, el plátano, el arroz, el coco o la yuca.

## 8. Definición de la organización

Simultáneamente el asistente motivará a todos los socios para que realicen asambleas tendientes a escoger la forma organizativa que habrá de regir todos los grupos, llámese ésta una cooperativa, una asociación de productores, una empresa comunitaria o una asociación de hecho. El les informará ampliamente sobre esas formas existentes, las condiciones de cada una, las ventajas y desventajas.

Cuando se haya escogido la más conveniente, usted puede sugerir a la asamblea que empiece a definir algunos puntos que van a ser vitales en el futuro concientizándola sobre su importancia. Como por ejemplo: los objetivos, las condiciones de admisión de futuros socios, las condiciones de retiro, los cargos y funciones, los aportes económicos que deberán hacer los socios a la organización, etc. Como mecanismo para que participen todos, puede proponer que se organicen "**grupos de trabajo**" distribuyéndose entre ellos los temas del reglamento. En las próximas reuniones, cada grupo de trabajo presentará a discusión y aprobación lo correspondiente.

Una vez recogida las tareas de las comisiones, el asistente pedirá que 2 ó 3 representantes de la Asamblea colaboren en la redacción de un primer borrador de los estatutos. Luego es importante que se lea ante los participantes y se apruebe la versión definitiva. En una de las

---

---

reuniones usted propondrá que se vayan seleccionando las personas más idóneas para ejercer los cargos de presidente, secretario, tesorero y fiscal de la asociación. La elección se realizará por voto popular. Usted le inducirá algunas características deseables de esos miembros, como por ejemplo, que el presidente sea activo, que tenga autoridad, que sea respetado, que sepa escuchar, que sepa leer, escribir y hacer operaciones aritméticas, que sea honrado; el tesorero deberá ser ante todo de una honradez reconocida por toda la comunidad, avisado, inteligente, sin vicios, que sepa llevar las cuentas. Esto servirá de motivación y serán ellos mismos quienes elegirán a sus representantes. También se sugerirá que cada grupo establezca su propio reglamento interno de trabajo que sirva de mecanismo de control grupal. Se darán algunas pautas para ello, como por ejemplo: cómo se repartirán las ganancias, cómo se dividirá el trabajo, cómo se llevarán las cuentas, cómo se harán los préstamos, cuándo se sacará un miembro del grupo, etc. Este reglamento de trabajo establecerá las normas precisas de cómo va a funcionar el grupo en su operación diaria. Debe ser: fácil de cumplir, preciso y sencillo.

Escogida la estructura organizativa, terminados los estatutos, elegida la junta directiva, elaborado el reglamento interno de trabajo, será firmada por todos los socios el Acta de Constitución, por ejemplo: de la Asociación de Pescadores Artesanales de Bazán o la Empresa Comunitaria de Explotación Agrícola del Pío Tapaje.

Como último paso a estos trámites legales, la asociación estipulará el aporte económico de los socios (gastos de papelería, transporte). Aunque los grupos sean muy pobres conviene exigirles un aporte, así sea mínimo ya que ésto hará que los socios sientan el proyecto como algo propio que les ha costado esfuerzo. Esto produce un mayor grado de compromiso con el mismo proyecto. Cuando no hay aporte de los socios, éstos tienden a sentir la asociación como algo ajeno o como un regalo del gobierno que no exige esfuerzo alguno.

## 9. Presentación del Proyecto

Significa que una vez terminado el trabajo de preparación del proyecto, los usuarios presentarán por escrito y en forma definitiva,

---

---

el proyecto ante las entidades competentes (INCORA, CVC, CAJA AGRARIA, SENA, por ejemplo), acompañada de la solicitud de crédito en los términos en que se estipula el formulario N<sup>o</sup> 6 para la elaboración definitiva del proyecto. Se debe seguir el documento N<sup>o</sup> 3 **Guía para la elaboración de Pequeños Proyectos Productivos en la Costa Pacífica Colombiana.**

Las entidades evaluarán técnica y financieramente la viabilidad del proyecto y conceptuarán sobre la moralidad bancaria de los potenciales beneficiarios. Esta etapa se asemeja en la CAPACA al tema: Concertación Institucional. Se emitirán recomendaciones, sobre todo en la parte de comercialización. Se exigirá ajustar lo presupuestado para la adquisición de los equipos, etc. Los usuarios sustentarán ante las instituciones el estudio.

## 10. Ejecución del proyecto

Si el proyecto es aprobado, el asistente técnico asesorará a los usuarios en los trámites bancarios, como firma de pagarés, constitución de garantías, hasta culminar con el otorgamiento del crédito, que puede ser en forma total o gradualmente hacerse desembolsos, dependiendo de las características de cada proyecto. Por ejemplo, los proyectos pesqueros y los mineros se planifican casi siempre para que se hagan desembolsos directamente a las casas comerciales que venderán los motores fuera de borda, motobombas, redes, etc.; los agrícolas se hacen de menores cuantías, según las labores que tenga que hacer, por ejemplo: para la preparación del terreno, para la compra de semilla, para la aplicación de correctivos, para la siembra, para abonos, para desyerbas, para recolección, para empaques, etc. Estos últimos requieren mayor control por parte del asistente a fin de que se haga la inversión correspondiente.

En la implementación del proyecto, el asistente deberá preparar, cuidadosamente con los grupos, los pasos a seguir. En este caso se trata de realizar las compras (inversiones) previstas en el estudio y que con antelación se han cotizado y acordado. Lo más aconsejable es que el asistente acompañe a 1 o 2 personas que la asociación haya designado para tal fin; debe tratarse en lo posible que los mismos

---

---

usuarios lideren esta acción y el asistente técnico sólo sirva de asesor. Deben ser socios conocedores de máquinas y herramientas. Sobre todo para los proyectos mineros y pesqueros que requieren de equipos e implementos con ciertas especificaciones que sólo los mismos mineros o pescadores conocen. Como por ejemplo, la calidad de un trasmallo, las dimensiones de un "ojo de malla", las características de un carro de hierro para sacar material de una mina, el tamaño y forma de una barra de hierro para minería, la calidad de una manguera de succión, etc. Esa participación, además de afianzar el sentido de propiedad entre los socios, contribuirá a impedir que se cometan errores en las compras; debe además exigírsele al proveedor las garantías de duración y servicio. Finalizada la adquisición de los equipos habrá que coordinar el transporte terrestre o marítimo de las mercancías hacia las respectivas comunidades de la Costa Pacífica. Recordemos que en el Litoral Pacífico es difícil encontrar todos los elementos necesarios, además de los costos tan elevados, de ahí que la compra de determinados equipos tenga que hacerse en ciudades del interior. Por ejemplo para el área de Bahía Solano los centros proveedores serían: Buenaventura y Cali, para el área de Tumaco: Pasto y Cali.

Simultáneamente se adquirirán en la zona los restantes elementos de fabricación local, como canoas, canales, bateas y aquellos que por brindar una mejor garantía de mantenimiento en la región, resulta más conveniente su compra. Es el caso de los motores fuera de borda y algunas artes de pesca.

La entrega de capital de trabajo también se hará en la zona; con él los grupos podrán adquirir gasolina, aceite, insumos para la agricultura, etc.

Por último, viene la fase del arranque, cuando se inicia el proceso productivo. Los pescadores empiezan sus faenas de captura en embarcaciones adecuadas, con motores fuera de borda y artes de pesca apropiadas. Los mineros acondicionan la motobomba en el sitio propicio que les impulsará el agua a los frentes de trabajo donde se halla el oro. Utilizarán los "carros" para sacar el material excavado de las minas. Los agricultores con sus herramientas limpiarán el monte donde han de sembrar el arroz y el plátano con mejores

---

---

técnicas y un mercado asegurado. Sin embargo, es aquí también donde empieza la complejidad del proyecto y donde se hace necesario pasar a una nueva fase e intensificar otra.

## 11. Supervisión y asesoría técnica

El acompañamiento y seguimiento de cada uno de los grupos, una vez haya arrancado el proyecto, debe procurar abarcar los aspectos de la **producción** (cómo y cuánto están pescando, cómo y cuánto están sembrando, cómo y cuánto están extrayendo de oro); del **mercado** (cómo están vendiendo el arroz, el pescado, el oro); de las áreas **financiera y contable** (cómo están manejando los dineros del crédito, de los socios, cómo llevan los registros y las cuentas, cómo van los ahorros para el pago de las cuotas del crédito), **técnicos** (cómo están operando los equipos y el mantenimiento que reciben - motores, motobombas, redes-) y **organizativos** en el sentido de que la asociación-grupo no sólo se mantenga, sino que también se proyecte con beneficios hacia el resto de la comunidad.

Es recomendable que el asistente técnico abra una ficha de control a cada uno de los grupos asociativos o beneficiarios individuales del programa, a fin de consignar en ella todo lo relacionado con el crédito, los equipos e insumos, la producción y el seguimiento. (Ver fichas de control No. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10).

Todas estas actividades hacen parte de la asistencia técnica, que el profesional designado para tal labor debe supervisar o al menos buscar el apoyo institucional en aquellas entidades responsables de dar capacitación especializada, como el SENA, el ICA, el INGEO-MINAS-Zona Minera, Capitanías, Corporaciones Regionales, etc., las cuales complementarían la capacitación inicial.

En un principio la asesoría debe ser intensa. La presencia del técnico tiene que hacerse con frecuencia y por períodos relativamente cortos para darse cuenta de cómo marchan las cosas, ayudar a los socios a realizar y orientar el proceso. Sin embargo, todo dependerá de las características de cada proyecto. Por ejemplo, en los agrícolas

---

---

es importante tener en cuenta la localización de los lotes y el seguimiento mismo debe incluir la inspección en la preparación del terreno, en la siembra, las limpiezas o deshierbas, en la madurez del cultivo, en los resultados de la cosecha y en el mercadeo.

La asesoría tiene que velar para que se cumplan los programas de producción, se llenen los registros contables, etc. Tiene que ejercer un control real sobre la forma como se ejecutan esas tareas, criticar las fallas que vayan encontrando y aplicar correctivos. La asesoría tiene que ser capaz de identificar y priorizar las necesidades del proyecto. Igualmente, el asistente tendrá que estimular y animar a los grupos a superar las dificultades contrarrestando tendencias al desaliento frecuente en estos primeros momentos.

Inicialmente, el asistente técnico tendrá que programar y organizar, junto con los socios, aspectos de la producción, hacer con ellos los primeros registros contables y los primeros estados financieros, acompañarlos a hacer las primeras compras y ventas. Luego disminuirá el apoyo en las diferentes tareas, hasta que los productores aprendan a realizar eficientemente estas funciones. En muchos casos habrá que hacer una asesoría individual con los encargados de las principales funciones. Por ejemplo, con el que lleva las cuentas del grupo, con el que maneja el motor, etc.

Al cabo de dos o tres meses, cada uno de los grupos ha de haber logrado un cierto grado de madurez y cohesión interna de tal forma que las distintas actividades se vayan realizando en forma habitual y a cabalidad. Entonces empieza la fase de consolidación. Los miembros de los grupos -jefes de cuadrilla, Junta Directiva- empiezan a desempeñar sus funciones en forma autónoma, sin intervención del asistente. Aunque no faltarán los grupos que presenten problemas a nivel organizativo y productivo los cuales habrá que seguir acompañando y colaborando en conseguir la asistencia técnica de personas o instituciones competentes en las distintas áreas de la gestión empresarial. Dicha asistencia les asegurará una consolidación progresiva y es cuando el asistente debe ir distanciando sus visitas de seguimiento, hasta que todos los grupos asociativos empiecen a adelantar su actividad económica en forma autogestionaria.

---

---

## 12. Evaluación general

Periódicamente es importante que el asistente técnico y los propios participantes en el proyecto efectúen una evaluación cuantitativa y cualitativa de todas las acciones desarrolladas en un tiempo y espacio determinado.

Dicha evaluación se debe plantear a dos niveles: evaluación de las metas y evaluación del impacto.

**En la evaluación de las metas** (participarán las instituciones comprometidas en el proyecto), se deben medir acciones concretas que fueron previstas en relación con el trabajo mismo, como cobertura poblacional y geográfica (número de proyectos atendidos y sus comunidades), número de eventos de capacitación y de coordinación interinstitucional, ejecución presupuestal, etc.

**La evaluación del impacto** (reflexión conjunta entre el asistente técnico y los involucrados en el proyecto), se refiere a los efectos logrados en cuanto a desarrollo organizativo, económico, técnico, socio-empresarial y cultural de la población, objeto del programa. De igual forma, se refiere a los efectos de la acción sobre las instituciones encargadas de su ejecución (**desempeño de los asistentes técnicos**: resultados logrados con las comunidades, su comportamiento capacitador y organizador; **desempeño de las instituciones**: crédito oportuno, capacitación, investigación, asistencia técnica, mercadeo, agroindustria, infraestructura, etc.).

En cuanto a la forma de evaluación del impacto sobre la población, ésta será evaluada respecto a la formación recibida, según los conocimientos y destreza adquiridos y a los cambios de comportamiento provocados por estos nuevos conocimientos y destreza en relación con el manejo de sus pequeñas unidades de producción y con respecto a sus relaciones en el seno de la comunidad.

Por último, lo más importante es que los efectos del desarrollo productivo se expresen en el mejoramiento de las condiciones y calidad del hombre de la Costa Pacífica Colombiana.

**ANEXOS**

---

---

### FORMULARIO N° 1

Diagnóstico preliminar para identificar vocaciones económicas (potencial zonal).

### FORMULARIO N° 2

Resumen de comunidades diagnosticadas preliminarmente.

### FORMULARIO N° 3

Información para la formulación de un proyecto de producción minera.

### FORMULARIO N° 4

Información para la formulación de un proyecto de producción pesquera.

### FORMULARIO N° 5

Información para la formulación de un proyecto de producción agrícola.

### FORMULARIO N° 6

Solicitud de crédito.



---

---

## PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (P P P)

### FORMULARIO 1-DIAGNOSTICO PRELIMINAR PARA IDENTIFICAR VOCACIONES ECONOMICAS (POTENCIAL ZONAL)\*

PROYECTO ZONAL DE DESARROLLO \_\_\_\_\_

RIO \_\_\_\_\_

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_\_\_

#### I- INFORMACION GENERAL

1. Cuántas viviendas tiene la comunidad? \_\_\_\_\_

2. Cuántos habitantes tiene aproximadamente? \_\_\_\_\_

Hombres \_\_\_\_\_ Mujeres \_\_\_\_\_ Niños menores de 12 años \_\_\_\_\_

3. Cuánto hace que se fundó la comunidad y cuáles fueron las primeras familias que llegaron a este lugar? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Cuáles son las principales fiestas que se celebran en la comunidad y en qué fechas? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\* Para ser llenado por el Asistente Técnico según información suministrada por los líderes y/o miembros de la comunidad.

5. De aquí a la cabecera municipal \_\_\_\_\_ se gasta en motor fuera de borda \_\_\_\_\_ en canoa y a canaleta \_\_\_\_\_ por una trocha a pie \_\_\_\_\_ otra \_\_\_\_\_

6. De la comunidad salen muchas personas a trabajar o a vivir a otros sitios? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_. En caso afirmativo, indique los lugares y lo que están haciendo esas personas que salieron: \_\_\_\_\_

7. Cuáles son las enfermedades más frecuentes en los niños? \_\_\_\_\_ en los adultos? \_\_\_\_\_

8. Existe en la comunidad: Centro de Salud Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Puesto de Salud Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Enfermera Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Promotora Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Partera Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Curandero Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Puesto de Malaria Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

9. Existe en la comunidad: Escuela Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Profesores Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Cuántos cursos? \_\_\_\_\_  
Cuántos salones? \_\_\_\_\_  
Cuántos alumnos en total \_\_\_\_\_

10. Describa las características de la vivienda (paredes, pisos, techos, dormitorios, cocina, azotea, etc.). \_\_\_\_\_

11. Existen en la comunidad: Letrinas comunales Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Letrinas particulares Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_  
Explique el sistema de recolección de aguas: \_\_\_\_\_

12. Qué tipo de asociaciones o grupos hay en la comunidad? \_\_\_\_\_  
Han beneficiado a la comunidad? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_. En caso afirmativo, en qué forma? \_\_\_\_\_

13. Qué instituciones han trabajado en esta comunidad? \_\_\_\_\_  
Qué clase de programas han adelantado esas instituciones? \_\_\_\_\_

## II- ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LA COMUNIDAD

1. Actividad principal de la comunidad: \_\_\_\_\_  
Describa brevemente cómo la realizan, si se hace individual o colectiva, quiénes participan, con qué equipos o herramientas la efectúan, etc. \_\_\_\_\_

2. Cuántas personas de la comunidad participan aproximadamente en la actividad principal? \_\_\_\_\_

3. A cuánto tiempo de aquí está el lugar de trabajo más cercano y a cuánto el más lejano? \_\_\_\_\_

4. Principales meses en que se dedican a esta actividad \_\_\_\_\_



**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FORMULARIO 3- INFORMACION PARA LA FORMULACION DE UN PROYECTO DE PRODUCCION MINERA\***

PROYECTO ZONAL DE DESARROLLO \_\_\_\_\_  
 RIO \_\_\_\_\_  
 COMUNIDAD \_\_\_\_\_  
 MUNICIPIO \_\_\_\_\_  
 DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_  
 GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_  
 NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO \_\_\_\_\_  
 FECHA \_\_\_\_\_

**INTEGRANTES**

Jefe \_\_\_\_\_  
 Nombre                      Firma                      C.C. N°                      Lugar

Socios

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

\* Para ser llenado por los interesados en el crédito con apoyo del asistente técnico.

1. Haga una lista de los **elementos que piensa comprar el grupo** con los dineros del crédito. Señale cantidades, marcas, caballaje, precios aproximados, lugar y fecha de cotización, etc.

Cantidad	Elementos	Precio Unitario	Precio Total	Lugar y Fecha Cot.

2. Han tenido experiencia en el manejo de los equipos que solicita?  
 Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_ En caso afirmativo, de quién era el equipo?  
 \_\_\_\_\_ y cómo distribuían las ganancias? \_\_\_\_\_

3. Haga una lista de los **elementos que tiene el grupo**. Señale la cantidad y el estado en que se encuentran.

Cantidad	Elementos	Buenos	Regulares	Malos

4. Haga una lista de los **gastos diarios del grupo** para el trabajo en la mina. Por ejemplo: gasolina, aceite, carburo, remesa, etc. Señale las cantidades y los precios aproximados.

Cantidad	Elementos	Precio Unitario	Precio Total	Lugar de Compra

5. Describa el tipo de mina que explotan y la forma como actualmente ustedes trabajan (hombres, mujeres y niños) \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

6. Cómo adquirieron los derechos para trabajar en esas minas y cuánto tiempo hace que la explotan? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

- 7.Cuál es el promedio de producción diaria de oro con el actual sistema? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

8. A qué precio lo vende? \_\_\_\_\_ Dónde? \_\_\_\_\_  
 Por qué? \_\_\_\_\_

9. Cuáles son las medidas de peso más usuales en la zona? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ y cómo se efectúa el pesaje? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

10. Cuál será el promedio diario de producción de oro con los nuevos equipos? \_\_\_\_\_

11. Dónde venderán el oro? \_\_\_\_\_

12. Cada cuánto sacarán la producción? \_\_\_\_\_

13. Cuántos días a la semana piensa trabajar el grupo? \_\_\_\_\_

14. Cuáles son los meses de invierno en la zona? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

15. Cuáles son los meses de verano en la zona? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

16. Qué período es más favorable? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ y por qué? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

17. Cuando no pueden trabajar en la mina, a qué otra actividad se dedica el grupo? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

18. Algún miembro del grupo ha tenido o tiene deuda pendiente con la Caja Agraria o alguna otra entidad bancaria? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

19. En cuánto tiempo creen ustedes que podrán pagar el crédito? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

20. Cada cuántos meses quedaría bien pagar las cuotas del crédito (cada 3 meses, cada 6 meses, cada año, etc.) \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

---

---

21. Cómo piensa el grupo repartir las ganancias? ¿Cuántas partes para el crédito. Cuántas para la reposición de equipos, etc.)

\_\_\_\_\_

22. Cómo piensa el grupo llevar las cuentas diarias? (Por ejemplo, cuánta gasolina se compra, cuánto de remesa, cuánto oro se saca diariamente, cuánto se vendió, etc.)

\_\_\_\_\_

Quién las llevará? \_\_\_\_\_ por qué \_\_\_\_\_

23. Cómo distribuirán el trabajo los miembros del grupo cuando estén laborando con los nuevos equipos? (Por ejemplo: quién manejará la motobomba, quién dirigirá el trabajo, quién venderá el oro, quién comprará la gasolina, el aceite, la remesa, el carburo, etc.)?

\_\_\_\_\_

24. Qué tipo de capacitación necesitaría el grupo? (Por ejemplo, un curso de manejo y mecánica de motobombas, asuntos contables, asesoría en minas, cooperativismo, etc.)

\_\_\_\_\_

25. Diga cuáles son los principales problemas que tiene el minero de la zona?

Qué solución propone el grupo? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

---

---

26. Indique cuánto hace que cada uno de los miembros del grupo trabaja en la minería? \_\_\_\_\_

27. Cuánto tiempo llevan trabajando juntos? \_\_\_\_\_

O cada uno tiene un frente de trabajo aparte? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

## PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)

### FORMULARIO 4- INFORMACION PARA LA FORMULACION DE UN PROYECTO DE PRODUCCION PESQUERO\*

PROYECTO ZONAL DE DESARROLLO \_\_\_\_\_

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO \_\_\_\_\_

FECHA \_\_\_\_\_

#### INTEGRANTES

Jefe \_\_\_\_\_  
 Nombre      Firma o Huella      C.C. N°      Lugar

Socios  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

\* Para ser llenado por los interesados en el crédito, con el apoyo del asistente técnico.

- Haga una lista con los elementos que piensa comprar el grupo con los dineros del crédito. Señale cantidades, marcas, caballaje, calibre, metros, precios aproximados, lugar y fecha de cotización. Por ejemplo:

Cantidad	Elementos	Precio Unit.	Precio Total	Lugar y fecha Cotización
1	Motor Yamaha, pata larga, de 25 H.P.	300	300	B/tura, 1-3-86
1	Canoa de madera de 10 Mts. de largo, por 5 cuartas de ancho.	150	150	Nuquí, 1-10-86
1	Trasmallo de 100 brazas, por 5 Mts. de alto	50	50	M/llín, 1-20-86

- Haga una lista de elementos que tiene el grupo. Señale la cantidad y el estado en que se encuentran. Por ejemplo:

Cantidad	Elementos	Buenos	Malos	Regulares
20	Boyas	X		
1	Canoa de 3 Mts. por 3 cuartas de ancho			X
50	Anzuelos	X		
2	Carretes de nylon	X		
2	Canaletes		X	
	Etc...			

- Haga una lista de los gastos diarios del grupo para cada faena de pesca. Señale cantidades, elementos a comprar, precios unitarios y totales.

Cantidad	Elementos	Precio Unitario	Precio Total
15	Galones de gasolina preparada	\$ 175	\$ 2.625
20	Marquetas de hielo de 1 kilo c/u	50	1.000
1	Remesa	500	500
	Etc...		

4. Describa el tipo de pesca que practica el grupo y la forma como trabaja \_\_\_\_\_

5. Indique cuáles son las principales especies que captura, los meses, las cantidades aproximadas, el precio de venta y los sitios más importantes de pesca, con las actuales artes de pesca que tiene el grupo, durante un día de faena.

Especie	Libras diarias	Precio de libra	Precio Total	Meses de captura	Sitios importantes de pesca
Pargo	30	\$ 50.	\$ 1.500.	Marzo-Abril Mayo	Cabo Marzo, La Piedra del Norte, etc.
Atún	...	...	...	.....	.....
Burique					
Pez vela					
Dorado					
Toyo					
Tiburón					

6. Con los nuevos equipos, señale qué especies piensan capturar, las cantidades aproximadas, los precios por libra, precios totales, meses de captura y los sitios de captura durante un día de faena.

Especie	Libras diarias	Precio de libra	Precio Total	Meses de captura	Sitios importantes de pesca

7. Dónde vende el pescado actualmente? \_\_\_\_\_

8. Dónde vendería el pescado con los nuevos equipos? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ por qué? \_\_\_\_\_

9. Cuáles son los meses buenos de pesca? \_\_\_\_\_

10. Cuáles son los meses regulares de pesca? \_\_\_\_\_

11. Cuáles son los meses malos de pesca? \_\_\_\_\_

12. En los meses de mala pesca a qué otra actividad se dedica? \_\_\_\_\_

13. Cuántos días a la semana piensa trabajar el grupo? \_\_\_\_\_

14. Algún miembro del grupo tiene deuda pendiente con la Caja Agraria u otra institución bancaria? \_\_\_\_\_

15. Cuántas libras de pescado deja cada miembro del grupo para el consumo familiar? \_\_\_\_\_

16. En caso de que no puedan vender todo el pescado fresco, qué harían? \_\_\_\_\_

Y a cómo lo venderían (libra o kilo) \_\_\_\_\_

17. En cuánto tiempo creen ustedes que podrían pagar el crédito? \_\_\_\_\_

18. Cada cuántos meses quedaría mejor pagar las cuotas del crédito? \_\_\_\_\_

19. Cómo piensa distribuir el grupo el producido (cuántas partes para el crédito, para la gasolina y el aceite, para el mantenimiento de los equipos, para la remesa, para la reposición de los equipos, para los pescadores, etc?) \_\_\_\_\_

20. Cómo piensa llevar el grupo las cuentas del producto, de las ventas, de los gastos, de los ahorros, etc? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ y quién las llevaría? \_\_\_\_\_

21. Cómo se distribuirán el trabajo con los nuevos equipos?  
(motorista, mecánico, manejo de redes, ventas, compras, etc.)

22. Principales problemas que tiene el pescador artesanal de la zona

Qué solución proponen ustedes?

23. Qué tipo de capacitación necesitaría el grupo? mecánica motores, reparación de redes, asuntos contables, cooperativismo, técnicas de pesca, etc.

## PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)

### FORMULARIO N° 5- INFORMACION PARA LA FORMULACION DE UN PROYECTO DE PRODUCCION AGRICOLA\*

PROYECTO ZONAL DE DESARROLLO AGRICOLA

COMUNIDAD

MUNICIPIO

DEPARTAMENTO

GRUPO ASOCIATIVO N°

NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO

FECHA

#### INTEGRANTES

Jefe

Nombre	Firma o huella	C.C. o T.P.	Lugar
--------	----------------	-------------	-------

Socios

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

\* Para ser llenado por los interesados en el crédito, con apoyo del asistente técnico.

1. Haga una lista de los **elementos que piensa comprar el grupo** con los dineros del crédito. Señale cantidades, variedades, semillas, colinos, tipo de herramienta, insecticidas, herbicidas, plaguicidas, materiales de construcción, etc. Precios unitarios y totales aproximados. Además el sitio donde los comprará.

Cantidad	Elementos	Precio Unitario	Precio Total	Lugar de campo

2. Haga una lista de los **elementos que tiene el grupo**. Señale cantidades, cultivos, herramientas, etc. y el estado en que se encuentran.

Cantidad	Elementos	Buenos	Regulares	Malos

3. Haga una lista de los **gastos diarios** que tiene que hacer el grupo para poder trabajar.
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

4. Describa la forma cómo se organizan para trabajar (hombres, mujeres y niños); (**mingas, cambio de mano, jornal, etc.**)
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

5. Los terrenos que el grupo explota cómo fueron adquiridos y desde cuando? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
6. Los lotes que piensa cultivar están en un solo sitio o están dispersos? A cuánto tiempo de aquí? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
7. Cuáles son los promedios de producción por hectárea, por lata, etc., en los cultivos que tiene el grupo actualmente? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
8. Dónde vende sus productos? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
9. Cómo los saca y cuánto cuesta transportarlo? \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
10. Señale los precios actuales de venta (por libra, almud, ración, arroba, bulto, unidad, etc.) \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
11. Indique para cada producto las actividades (tumba de monte, quema, preparación del terreno, siembra, socola, limpieza, recolección, etc.) que realiza, el período del año y las posibles fechas de los desembolsos de dinero para la ejecución de esas labores.

Producto	Actividad	Período del año												Fecha de desembolso para ejecución	
		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		

12. En los meses que no cultiva a qué otra actividad se dedica el grupo? \_\_\_\_\_
13. Han tenido o tienen deuda pendiente con la Caja Agraria u otra institución crediticia? \_\_\_\_\_
13. Cómo piensan distribuirse el trabajo si el grupo obtiene el crédito? \_\_\_\_\_
14. Cómo y quién llevará las cuentas del grupo? \_\_\_\_\_
- 15.Cuál será el sistema de repartición de las ganancias? \_\_\_\_\_
16. Diga cuáles son los principales problemas que tiene el agricultor de la zona: \_\_\_\_\_
17. Qué solución propone el grupo? \_\_\_\_\_
18. Qué tipo de capacitación necesitaría el grupo? Técnicas, para la siembra, manejo de los plagicidas, asuntos contables, cooperativismo, alfabetización, etc. \_\_\_\_\_
19. Indique cuánto hace que cada uno de los miembros del grupo trabaja en la agricultura: \_\_\_\_\_
20. Cuánto tiempo hace que se conocen y/o llevan trabajando juntos? \_\_\_\_\_

## PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)

### FORMULARIO N° 6- SOLICITUD DE CREDITO

Fecha \_\_\_\_\_

Señores  
INSTITUTO COLOMBIANO DE LA REFORMA AGRARIA -  
INCORA ó CAJA DE CREDITO AGRARIO  
La Ciudad.

Apreciados señores:  
Nosotros, los abajo firmantes, identificados con nuestras cédulas de ciudadanía, miembros del grupo asociativo N° \_\_\_\_\_ denominado \_\_\_\_\_, constituido formalmente en reunión celebrada el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ de 198\_\_ en la comunidad de \_\_\_\_\_ del Municipio de \_\_\_\_\_ Departamento de \_\_\_\_\_ nos permitimos solicitar un crédito para la compra de \_\_\_\_\_ por valor de \$ \_\_\_\_\_.

Para tal efecto, otorgamos poder al señor \_\_\_\_\_ identificado con la cédula de ciudadanía N° \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, para que en su calidad de representante de nuestro grupo, efectúe los trámites para la consecución del crédito. Además, nos comprometemos a aceptar la capacitación técnica y socio-empresarial que ustedes estimen necesaria para la ejecución del proyecto aquí presente.  
Atentamente,

Nombre \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Edad \_\_\_\_\_ C.C. N° \_\_\_\_\_ Lugar \_\_\_\_\_

Sí acepto: \_\_\_\_\_  
Representante del Grupo

Nota: Este documento debe ser autenticado ante un notario, juez o autoridad competente.

**FICHA DE CONTROL N° 1**

Compras diarias del grupo de mineros.

**FICHA DE CONTROL N° 2**

Producción y venta de oro por grupo.

**FICHA DE CONTROL N° 3**

Distribución de ganancias del grupo minero.

**FICHA DE CONTROL N° 4**

Compras diarias del grupo de pescadores.

**FICHA DE CONTROL N° 5**

Producción y venta de pescado por grupo.

**FICHA DE CONTROL N° 6**

Distribución de ganancias del grupo de pescadores.

**FICHA DE CONTROL N° 7**

Compras diarias del grupo de agricultores.

**FICHA DE CONTROL N° 8**

Producción y venta de cada grupo de agricultores.

**FICHA DE CONTROL N° 9**

Distribución de ganancias del grupo de agricultores.

**FICHA DE CONTROL N° 10**

Desarrollo del proyecto.

**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)****FICHA DE CONTROL 1- COMPRAS DIARIAS DEL GRUPO DE MINEROS\***

RIO \_\_\_\_\_

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

Lugar y fecha (Día y mes que compramos)	Cantidad (Cuánto compramos)	Lo que compramos (Gasolina, aceite, remesa, repuestos)	Valor total (Cuánto di- nero costó)	PAGAMOS TODO	QUEDAMOS DEBIENDO

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.



**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FICHA DE CONTROL 4- COMPRAS DIARIAS DEL GRUPO DE PESCADORES\***

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

Lugar y fecha (Día y mes que compramos)	Cantidad (Cuánto compramos)	Lo que compramos (Gasolina, hielo, remesa, repuestos)	Valor		Forma de pago	
			Unitario	Total	Pagamos todo	Quedamos debiendo

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.

**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FICHA DE CONTROL 5- PRODUCCION Y VENTA DE PESCADO POR GRUPO\***

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL GRUPO ASOCIATIVO \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

Lugar y fecha	Producción diaria de pescado	Especies capturadas	Cantidad vendida	Valor	Lugar de venta	Forma de venta
Sitio(s) donde pescaron, día y mes.	(Cuántas libras, kilos, arrobas, etc. sacó el grupo hoy)	(Mencione- las)	(Libras, kilos, etc.	Precio de venta		Contado o fiado

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.

**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FICHA DE CONTROL 6- DISTRIBUCION DE GANANCIAS DEL GRUPO DE PESCADORES\***

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

FECHA	DISTRIBUCION DE LAS GANANCIAS							
	Señale el día que se reparten las gcias.	Ahorro pago crédito Caja Agraria.	Mantenimiento de equipos, repuestos	Compra de gasolina y aceite.	Compra de remesa	Compra de hielo	Pago a cada socio del grupo	Ahorro para compra de nuevos equipos

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.

**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FICHA DE CONTROL 7- COMPRAS DIARIAS DEL GRUPO DE AGRICULTORES\***

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

Fecha y lugar (Señale el lugar y fecha donde gastó)	Cantidad (Cuántas libras, colinos, semillas, etc. compramos)	Lo que compramos y/o pagamos (En semilla, herramientas, jornales, abonos, etc.)	Valor	
			Unitario	Total

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.

**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FICHA DE CONTROL 8- PRODUCCION Y VENTA DE  
CADA GRUPO DE  
AGRICULTORES**

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

Lugar y fecha (de la cose- cha)	Producto cosechado	Cantidad Producida (Bultos, arrobas, la- tas, raciones)	Cantidad vendida	Valor		Forma de pago		Lugar y fecha (De la venta)
				Unit.	Total	Contado	Fiado	

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.

**PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)**

**FICHA DE CONTROL 9- DISTRIBUCION DE GANANCIAS  
DEL GRUPO DE AGRICULTORES\***

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

GRUPO ASOCIATIVO N° \_\_\_\_\_

NOMBRE DE LA ASOCIACION \_\_\_\_\_

Lugar y fecha	Ahorro para pago del crédito	DISTRIBUCION DE LAS GANANCIAS			Para miem- bros del grupo	Otros
		Ahorro para nueva siembra	Ahorro para nuevas he- rramientas	Para re- mesa		

\* Para ser llenado por el socio que el grupo haya designado.

## PEQUEÑOS PROYECTOS PRODUCTIVOS (PPP)

### FICHA DE CONTROL 10- DESARROLLO DEL PROYECTO\*

PROYECTO ZONAL DE DESARROLLO \_\_\_\_\_

COMUNIDAD \_\_\_\_\_

MUNICIPIO \_\_\_\_\_

DEPARTAMENTO \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL BENEFICIARIO  
O DEL GRUPO ASOCIATIVO \_\_\_\_\_

#### INTEGRANTES

Jefe

Nombre	C.C. N°	Lugar
Socios		

Crédito:

Monto Total \$ \_\_\_\_\_

Interés anual \_\_\_\_\_

Período de gracia \_\_\_\_\_

Número de cuotas \_\_\_\_\_

Plazo \_\_\_\_\_ Forma de pago \_\_\_\_\_

Fecha de aprobación del Crédito \_\_\_\_\_

Fecha de firma de los pagarés \_\_\_\_\_

Fecha de compra de los equipos y/o insumos \_\_\_\_\_

Fecha de entrega de los equipos y/o insumos \_\_\_\_\_

Fecha de iniciación de labores (siembra, pesca, extracción de oro)

\* Para ser llenado por el Asistente Técnico.

Equipos, herramientas y/o insumos adquiridos:

Fecha	Cantidad	Elementos	Valor Unitario	Valor Total

#### CONTROL DE LA PRODUCCION

Fecha	Cantidad	Valor

### CONTROL DE LAS VENTAS

Fecha	Cantidad	Valor

### OBSERVACIONES

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Fecha de visita \_\_\_\_\_

### CONTROL DE PAGOS DEL CREDITO

Nº de Cuota	Fecha	Amortización	Intereses	Total pagado	Saldo	Observaciones