

MATRIZ DE IMPACTO
Ejemplo

Nombre del grupo: _____ Vereda: _____

Nombre del paquete: _____ Fecha : _____

Nombre del módulo: _____

Problema priorizado	Causas del problema	Indicadores	Recomendaciones	Resultados esperados
Se obtiene menos del 40% del precio posible, por desconocimiento de los productores respecto a los compradores y la comercialización del producto.	Falta de capacitación de los productores respecto a las posibilidades de mercadeo de su producto.	Mayor porcentaje de venta del producto. Mejor precio del producto.	Concertación entre productores y compradores.	Aumento en el precio de venta en un 20% en un año.

Nombre y firma del responsable de la ejecución

Nombre y firma de quien supervisa el trabajo

CUADRO DE SEGUIMIENTO
Ejemplo

Nombre del grupo: _____ Vereda: _____

Nombre del paquete: _____ Fecha: _____

Nombre del módulo: _____ No. Evaluación: _____

Problema priorizado	Resultados esperados	Avance o logros	Nuevos compromisos para alcanzar el objetivo
Se obtiene menos del 40% del precio posible por desconocimiento de los productores respecto a los compradores y la comercialización del producto.	Aumento en el precio de venta en un 20% en un año.	Se logró concertar con los comercializadores un nuevo precio para el producto que los represente un 10% más de ingreso.	<ul style="list-style-type: none"> ● Seguir realizando estudios de mercado intenacional para el producto. ● Dar valor agregado al borojó.

Nota: La columna de resultados logrados se va llenando a medida que se reportan dichos resultados.

Nombre y firma del responsable de la ejecución

Nombre y firma de quien supervisa el trabajo

MATRIZ DE IMPACTO

Nombre del grupo: _____ Vereda: _____

Nombre del paquete: _____ Fecha: _____

Nombre del módulo: _____

Problema priorizado	Causas del problema	Indicadores	Recomendaciones	Resultados esperados

Nombre y firma del responsable de la ejecución

Nombre y firma de quien supervisa el trabajo

CUADRO DE SEGUIMIENTO

Nombre del grupo: _____ Vereda: _____

Nombre del paquete: _____ Fecha: _____

Nombre del módulo: _____ No. Evaluación: _____

Problema priorizado	Resultados esperados	Avance o logros	Nuevos compromisos para alcanzar el objetivo

Nota: La columna de resultados logrados se va llenando a medida que se reportan dichos resultados.

Nombre y firma del responsable de la ejecución

Nombre y firma de quien supervisa el trabajo

RESUMEN DEL MÓDULO 5

Los agricultores están percibiendo bajos precios por la venta de sus productos debido a que estos no cumplen con los requerimientos del mercado, por lo tanto es absolutamente necesario que apliquen las tecnologías post-cosecha puestas actualmente a su disposición, así le permite a los consumidores obtener un producto que realmente satisfaga sus necesidades.

Si los agricultores se organizan en torno a la comercialización de sus productos, la investigación de mercados, diseños de estrategias para comercializar, canales de distribución y medios de transporte, tendrán mayores posibilidades de ser más competitivos.

Este módulo va dedicado a compradores de borojón, para que detecten las zonas y los volúmenes de producción y puedan concertar con los productores para que ambos ganen en el negocio.