

CAF
BANCO DE DESARROLLO
DE AMÉRICA LATINA



APO
Colombia
Agencia
Presidencial
de Cooperación
Internacional
de Colombia

**TODOS POR UN
NUEVO PAÍS**
PAZ EQUIDAD EDUCACIÓN



**BIOCOMERCIO
COLOMBIA
PABÉ**

FICHA-INFORME OBSERVATORIO



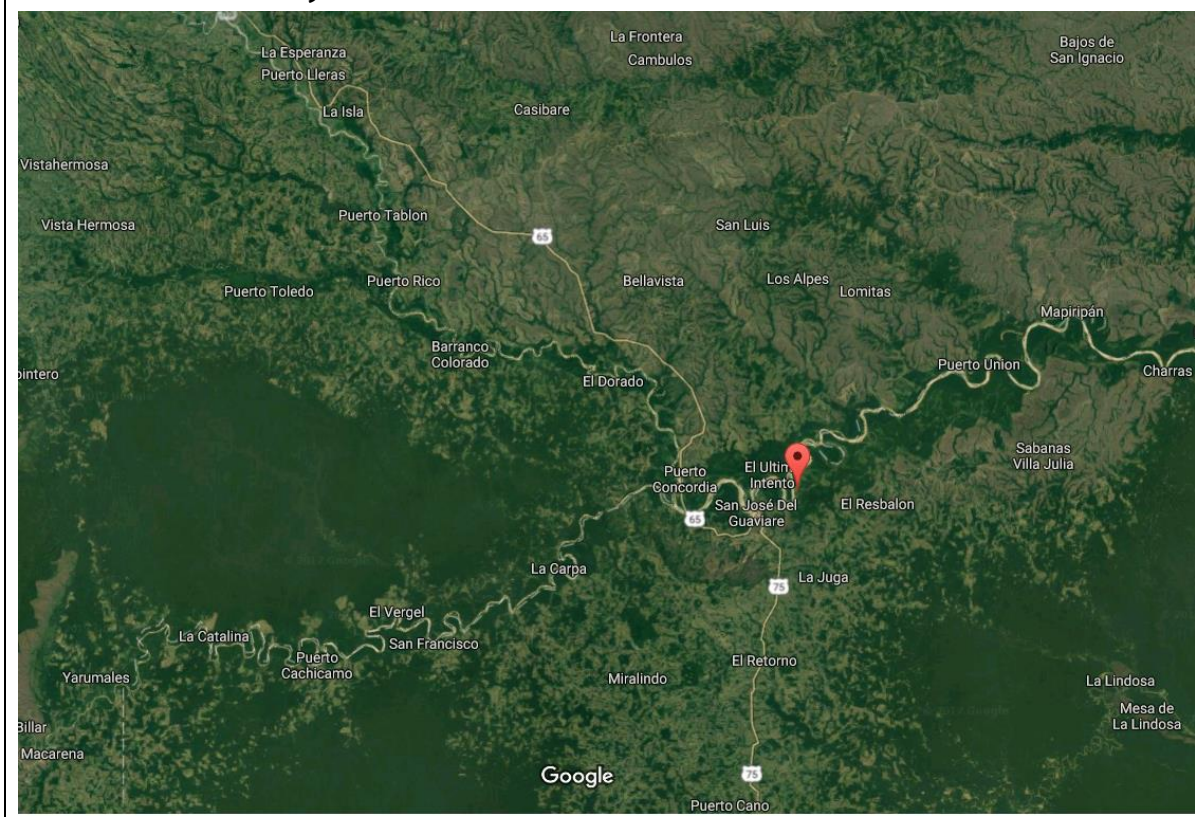
OBSERVACAFÉCACAO



ECO - ALDEA Finca Integral

UBICACIÓN

San José del Guaviare - Guaviare -Colombia



PEQUEÑA RESEÑA

ECO-ALDEA es una finca integral, en la que se practican actividades como la piscicultura, la producción de cacao y otros frutales sin utilización de agroquímicos.

DATOS DE LA ASOCIACIÓN

1. Razón Social de la empresa	Finca Integral Eco-Aldea
2. NIT	18224262-2



3. Clasificación según la categorías de Negocios Verdes	<ul style="list-style-type: none"> • Bienes y Servicios provenientes de los Recursos Naturales • Agrosistemas Sostenibles • Sistema de producción ecológico, orgánico y biológico
4. Datos de contacto de la empresa	
Teléfono Contacto	3125685380
Dirección	Transversal 22 # 12B-39, Barrio Villa Angela
Ciudad	San José del Guaviare, Guaviare
E-mail	fincaiecoaldea@gmail.com
Página web	No tiene
5. Datos de contacto	
Nombres y Apellidos	Alecsander Barreto Beltran
Cédula	18224262
Cargo	Representante LEGal
Teléfono fijo	
Celular	
E-mail	
6. Entidades que le han apoyado	Fondo Biocomercio Colombia Asoprocacao Fedecacao
7. Fecha de constitución de la empresa	8 de julio de 2004

DATOS DEL PRODUCTO

Producen cacao fino de sabor y de aroma en asocio con Sapote, cultivos ornamentales y piscicultura.
8. Breve historia de desarrollo de la idea que permitió constituir la empresa
N/D
9. Breve reseña del producto
N/D
10. Potencial del producto
N/D
11. Visión General de los principios de Biocomercio.
1. Conservación Ambiental. Se realiza un cultivo de cacao y otros frutales sin la utilización de agroquímicos.



2. Uso sostenible de biodiversidad. Se tienen arreglos agroforestales, y cultivos mixtos. Se realiza un compostaje básico.
3. Distribución Justa y Equitativa. Es una sola persona haciendo todos los oficios de la finca, que es el mismo emprendedor.
4. Sostenibilidad socio-económica. Tiene potencial para ampliar y mejorar la producción de cacao, de otros frutales y de flores ornamentales, sin embargo, no se tiene una planeación adecuada, ni se realizan inversiones mínimas requeridas para ello.
5. Cumplimiento de la legislación vigente. Se debe revisar el tema de concesión de aguas con la CDA.
6. Cumplimiento de los Derechos Humanos: No se reporta ni evidencia durante la visita ninguna violación a los derechos humanos, discriminación o maltrato.
7. Tenencia de la tierra. Se cuenta con escrituras, sin embargo no realizan mayores inversiones en el terreno dado que aún no se han separado bienes de una sociedad conyugal.

DIMENSIÓN SOCIAL – FORTALEZAS ORGANIZACIONALES

12. Perfil de las personas que conforman el equipo de trabajo asociado al producto.
Representante Legal: Alecsander Barreto Beltran.
13. Temas sociales manejados
No se evidencia
14. Evidencias del grado de asociatividad
Es una iniciativa unipersonal, sin empleados ni asociatividad.

DIMENSIÓN AMBIENTAL

15. Manejo de temas ambientales
Se evidencian algunos impactos ambientales generados, por ejemplo la falta de oxigenación del agua en los tanques piscícolas, que podría ser solucionado mediante un sistema de recirculación del agua, la utilización de cáscaras del cacao para hacer



compost, pero no se tienen documentados, ni las acciones están bien implementadas. Falta realizar una lista de insumos y materiales, de tal manera que se pueda determinar los proveedores y sus criterios de selección

16. Nivel de avance frente a la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas-BPA en los productores.

Aún es necesario documentar los procesos realizados.

DIMENSIÓN ECONÓMICA: ASPECTOS FINANCIEROS

17. Información sobre ventas

Cantidades de ventas mensuales promedio 2015	
Total ventas promedio mensuales del año 2015	
Total ventas promedio mensuales del año 2014	

18. Situación financiera actual de la empresa y el posible apalancamiento para crecer el negocio

Menciona que con el cacao y el sapote ha recibido recientemente unas entradas importantes, pero al no llevarse una contabilidad ni registro alguno, es difícil determinar la realidad del negocio. No se puede estimar con exactitud si el precio de venta de los productos cubre los costos de producción.

PLAN DE MERCADEO

19. Barreras de entrada al mercado que ha tenido que superar o que están por superarse

Es una sola persona realizando todas las labores de la finca, por lo cual su producción es limitada. Es necesario mejorar las condiciones de higiene.

20. Intercambio de saberes

Generación de Valor a otras organizaciones

N/D.

Aprendizajes deseados

Manejo agroforestal organizado.

Visibilización

No cuenta con presencia en internet.



21. Valores agregados

Pertenencia a Redes

Se tiene una relación con Asoprocacao, pero falta documentar..

Acciones de fortalecimiento PABE