

## SEMBRAR CONFIANZA DONDE ANTES HUBO ESCEPTICISMO

En los caminos recorridos del Tolima —marcados por la memoria del desplazamiento y en proceso de reconstrucción—, nuestros facilitadores continuaban su labor en el norte de Cundinamarca, un territorio diverso en geografías y contextos sociales, pero unido por una realidad común:

### El deseo de las comunidades rurales de creer y transformar.

Durante años, muchas asociaciones de esta región habían dejado de confiar en las promesas institucionales. Así lo expresó Nayibe Sarmiento, asociada de AGROLACTE:

“ Ya no creíamos en programas ni ayudas del Estado porque siempre eran engaños y no nos entregaban nada ”





la sorpresa fue tan real como el impacto de las primeras entregas tangibles. Desde la llegada del proyecto liderado por la ADR y Agrosolidaria, su percepción cambió:

“ Este programa nos ha aportado conocimientos esenciales para mejorar comercialmente. Cada capacidad nos ha beneficiado para perfeccionar nuestros procesos y productos ”  
concluyó con entusiasmo.

Caminos difíciles, cambios reales La ruta no fue fácil. En la vereda donde se encuentra la **asociación ASOMULHER**, los insumos solo pudieron transportarse en camión hasta cierto punto; el resto del trayecto debió hacerse a pie, caminando el territorio. **Entre trochas y paredes deterioradas, quedaba claro que la infraestructura de los espacios de trabajo no ofrecía garantías mínimas.** El cambio, sin embargo, fue contundente:

**Gracias a las adecuaciones orientadas por las normativas del Invima, la producción de lácteos alcanzó estándares de calidad que hoy permiten a la asociación presentarse en ferias con un producto competitivo**

“ Las etiquetas, el pendón, los diplomados y los saberes compartidos nos han abierto puertas y mejorado la calidad de nuestro trabajo ”

**Luz Marina Gutiérrez**  
Representante legal

## ¿Cómo vender si no se tiene dónde?

En el caso de **ASOMERCASES**, ubicada en Sesquilé, la historia comenzó con una pregunta básica: **¿cómo vender si no se tiene dónde?** La organización apenas contaba con un cultivo de lechugas y muchas dudas sobre cómo comercializar. La orientación inicial fue clara: gestionar un espacio con el apoyo institucional.

**Finalmente, lograron un puesto en la plaza de mercado, y con él llegaron canastillas, un letrero, básculas, estibas y un pendón para iniciar las ventas.**

“ Las asesorías contables nos ayudaron a mejorar la situación legal de la asociación. Ahora podemos facturar y hacer ventas formales ”

**Juset Pinto**  
Representante

## Asociaciones participantes:

- 3ASD
- APIDEC
- ASOGASA
- ASOPROMES
- CORLASES
- SOL DE LABRANZA

- AGROLACTE
- APROLECHO
- ASOMERCASES
- ASOSIAGA
- CORRANSES
- UNIÓN DEPROLAC

- AMRYAE
- ASOCAM
- ASOMULHER
- CAUSES
- FRUTIGAO
- VILLALAC

- AMUC
- ASOCAP
- ASOPROLEVI
- COHAGROLES
- FRUTIHASS
- VILLANORTE

