



Corporación Latinoamericana
Misión Rural



OPORTUNIDADES RURALES ERS 1 CENTRO
SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA – SEGUIMIENTO Y EVALUACION
Boyacá, Cundinamarca, Meta, Tolima del 28 de septiembre – 05 de Noviembre de 2011

-Informe-

Contenido

Introducción.....	3
1. Objetivo de la Interventoría, seguimiento y evaluación.....	3
2. Metodología y Orden tratado en las visitas de Interventoría, seguimiento y evaluación	3
3. Observaciones Generales resultado de la Segunda visita	5
3.1. Cambios que ya se aprobaron, por montos que no superan los \$2.000.000	5
3.1.1. Asociación de Fruticultores de Palermo ASOFRUPAL	5
3.1.2. Corporación Arte y Cultura Sutatenza CACS.....	6
4. Alertas detectadas	6
5. Gestión de tecnologías de información y comunicación – TIC	7
6. ¿Cómo van las organizaciones?.....	9

Introducción

La Corporación Latinoamericana Misión Rural, operador del programa Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, realizó las primeras visitas Interventoría, Seguimiento y Evaluación en las Asociaciones de la Región Centro, conformada por 14 Asociaciones de los Departamentos de Tolima, Cundinamarca, Boyacá y Meta.

Dichas visitas se llevaron a cabo durante finales del mes de Septiembre y la primera semana del mes de noviembre de acuerdo al cronograma establecido previamente con cada Asociación.

1. Objetivo de la Interventoría, seguimiento y evaluación

Realizar el Seguimiento, la evaluación e Interventoría a las asociaciones de microempresarios que tienen propuestas de negocio cofinanciadas por el Programa Oportunidades Rurales, a través de la aplicación de herramientas que permitieron aclarar dudas, definir roles, funciones específicas de los profesionales de Seguimiento y Evaluación, e Interventoría, y de los Comités ¿Vamos Bien? Y el Comité de Compras, con el fin de que cada uno de los proyectos produzca efectos y cambios en aspectos financieros, técnicos y administrativos.

2. Metodología y Orden tratado en las visitas de Interventoría, seguimiento y evaluación

Metodología Segunda Visita Asociaciones con comités conformados

Para la segunda visita se les informo a las asociaciones que debían estar presentes dos miembros de la junta directiva, al menos cinco socios, estar presentes contador y auditor a cargo de la asociación. También estar presentes los miembros del comité de seguimiento participativo ¿vamos bien?, los miembros de comité de compras (mínimo tres) y los miembros del fondo rotatorio.

Con los presentes se realizaron las siguientes actividades:

1. Actividades con el comité de seguimiento participativo ¿Vamos Bien?:

-Explicación de la metodología propuesta para la segunda visita

-Verificación del funcionamiento y dinámica del comité vamos bien por medio del diligenciamiento de la matriz de análisis y cambios. Realización del plan de acción con las asociaciones.

-Verificar el avance y la situación de las demás variables contenidas en la “ficha de situación inicial en la herramienta” por diligenciar: Módulo 2 ingresos y empleos y módulo 5 seguimiento del proyecto.

2. Actividades con los representantes de fondo rotatorio:

-Verificar el funcionamiento del Fondo Rotatorio, promover la implementación de estrategias de recapitalización efectivas para el crecimiento del fondo, solicitar reglamento y verificar su funcionamiento.

-Diligenciar matriz de fondo rotatorio con preguntas claves sobre su funcionamiento con mayor atención en las asociaciones: ASOAPIBOY-AGROSOLIDARIA-COOGUAPAL-SAN ISIDRO-ASOPAL-APROALVARADO-ASPROMANGO fondos detectados para fortalecer desde la 1 visita

3. Actividad Comité de Compras: (Interventoría):

Se verifico y analizó el funcionamiento interno de este comité, revisando que existieran todos los soportes a cargo como lo son actas de aprobación de compras y/o contrataciones con sus respectivas cotizaciones y/o hojas de vida para su revisión y posterior aprobación.

4. Trabajo en Mesa Redonda:

- Socializar el observatorio del programa oportunidades rurales y promover su visita.

Tiempo estimado: 30 minutos.

- Socializar la Tienda Virtual y explicar los alcances que tiene para el mercadeo de sus productos. Tiempo estimado: 30 minutos

-Socializar los folletos de productos, con el fin de promover la creación de nuevos productos que se ajusten a las demandas del mercado (diseño, empaque, acabados).

Tiempo estimado: 30 minutos.

Mesa de Trabajo 1 (S y E)

Conformar una mesa de trabajo con un mínimo de 3 personas representantes del comité. Diligenciamiento de la matriz de análisis y cambios indagando sobre el funcionamiento del comité.

Se realizó un plan de acción junto con el comité, dirigido a realizar seguimiento de las diferentes actividades contratadas en esta etapa del proyecto, asignando un responsable para el seguimiento de cada actividad y solicitando realizar un informe mensual que reúna todas las actividades realizadas por el mismo.

Mesa de Trabajo 2 (S y E)

Se conformó la mesa de trabajo con los representantes de Fondo Rotatorio, indagando sobre su funcionamiento, estrategias de recapitalización y se diligencio un formato con preguntas generales acerca del Fondo Rotatorio.

Mesa de Trabajo 3 (Interventoría)

Se conformo la mesa de trabajo con el Auditor y Contador contratados por cada una de las Asociaciones; con ellos se procedió a revisar los informes de cada uno y constatándolos con los soportes de los pagos efectuados por cada una de las MER; por otra parte se supervisó y verificó los aspectos relacionados con el cumplimiento de los contratos suscritos con los microempresarios y también se verificó que los pagos que realizaron, correspondieran al presupuesto aprobado y/o modificado. A la vez se requería también la participación del representante legal y como mínimo tres integrantes del Comité de Compras para confirmar la participación en estos procesos.

3. Observaciones Generales resultado de la Segunda visita

- ✓ La necesidad de un plan de costos en todas las asociaciones ya que no logran determinar costos de producción ni costos de operación.
- ✓ El fortalecimiento del fondo rotatorio en algunas asociaciones por medio de estrategias de recapitalización que les permitan un mayor crecimiento del mismo y una participación de la totalidad de los asociados.
- ✓ Fortalecimiento de todos los comités vamos bien? definiendo plan de acción que contenga acción a realizar, fecha, responsables y resultados esperados.
- ✓ Se presentan dos propuestas de cambios de presupuesto que requiere del concepto, aprobación o desaprobación por parte de Interventoria Integral a cargo de la ERS Centro así:

3.1. Cambios que ya se aprobaron, por montos que no superan los \$2.000.000

3.1.1. Asociación de Fruticultores de Palermo ASOFRUPAL

En el presupuesto tenían autorizado \$1.800.000 para la compra de un equipo de computo e impresora, llevaron a cabo este gasto pero les quedo un excedente de \$462.400, con esto vieron la necesidad de invertir este en la compra de un mueble para colocar dicho equipo.

La respuesta fue: Respetados MER: En relación al cambio presupuestal solicitado por ustedes, me permito informarle que la ERS Centro, aprueba el cambio solicitado para el rubro presupuestal

Compra de mesa para el computador por valor de cuatrocientos sesenta y dos mil cuatrocientos pesos m/cte. (\$462.400).

3.1.2. Corporación Arte y Cultura Sutatenza CACS

El presupuesto fue analizado y socializado con los asociados, los cuales decidieron que del rubro referente a Insumos por valor de \$3.000.000 se podrían utilizar \$1.000.000 de este para ser utilizado en la Gira Pedagógica la cual había sido aprobada por un valor de \$4.000.00, ya que este recurso no les era suficiente por lo que asistirían todos los miembros de la Asociación para conocer experiencias artesanales a los municipios de San Gil, Curití y Aracota.

La respuesta a esta solicitud fue: Respetados MER: En relación al cambio presupuestal solicitado por ustedes, me permito informarle que la ERS Centro, aprueba el cambio solicitado para el rubro presupuestal Gira Pedagógica por un millón de pesos m/cte. (\$1000.000).

4. Alertas detectadas

ASOCIACIONES QUE DEBEN FORTALECER COMITÉ ¿VAMOS BIEN?

ASONAG: Se evidencia que la asociación no tiene una estrategia para evaluar y hacer seguimiento al desarrollo del proyecto, a pesar de que se conformo el comité en la primera visita es necesario fortalecer el funcionamiento del comité, enfatizar en las funciones específicas de los miembros y desarrollar una dinámica que permita que todos los asociados conozcan y estén al tanto del proyecto.

ASPROMANGO: El comité de seguimiento vamos bien? no tiene claro cuál es su función dentro de la asociación y como deben desarrollarla. No realizan un seguimiento al desarrollo de la asociación, deben implementar un mecanismo que les permita identificar las debilidades de la asociación con el fin de hacer un seguimiento y proponer soluciones. Además deben contar con soportes de las acciones desarrolladas y planificar actividades.

CRISTACAÑA: El comité de seguimiento vamos bien? no conoce sus funciones, han identificado problemáticas y debilidades pero no realizan acciones que permitan identificar las causas, con el fin de proponer soluciones. No llevan registro de acciones realizadas y no cuentan con un plan de acción.

APACRA: El comité vamos bien? a pesar de estar conformado y de conocer el quehacer de la asociación, no tiene una dinámica clara de funcionamiento, ya que no realiza un seguimiento juicioso a el área organizativa, comercial y productiva de la asociación. No se evidencia soportes de las labores realizadas por el comité.

ASOPAL: Se evidencia que el comité de seguimiento vamos bien? no realiza seguimiento al desarrollo de la asociación, debido a que no conoce cuál es su función dentro de la organización y la importancia que tiene.

ASOMEMPA: El Comité de seguimiento Vamos Bien? no tiene claras su funciones, no había realizado seguimiento a contratos, actividades y desarrollo de la asociación, no tenían un plan de trabajo

donde se fijen acciones de seguimiento que permitan el fortalecimiento organizativo de la asociación.

COOGUAPAL: el comité de seguimiento vamos bien? no desarrolla acciones de seguimiento al proyecto, conocen las problemáticas y debilidades pero no tienen claro cómo deben realizar sus funciones, por lo tanto no existe un registro de acciones realizadas.

AGROSOLIDARIA: con respecto al comité de seguimiento vamos bien, se evidencia que no tiene una dinámica de funcionamiento que permita planificar acciones donde se verifique el desarrollo de la asociación en el área comercial, organizativa y financiera.

5. Gestión de tecnologías de información y comunicación – TIC

Como parte del trabajo de TIC de la ERS 1 Corporación Latinoamericana Misión Rural para Boyacá, Cundinamarca, Meta y Tolima, se han llevado a cabo una serie de actividades que relacionamos a continuación:



1. Comunicados para el blog de gestores TIC del programa de OPORTUNIDADES RURALES sobre las diferentes actividades, como las segundas visitas de Interventoría Integral y Seguimiento y Evaluación a las catorce asociaciones a cargo del equipo de *La Corporación Latinoamericana Misión Rural* ERS Centro.

Entre las cuales encontramos:

SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA INTEGRAL Y DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION A ASONAG

http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/11/segunda-visita-de-interventoria_9334.html

SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA INTEGRAL Y DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN A LA ASOCIACIÓN DE APICULTORES DE BOYACÁ. ASOAPIBOY

http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/11/segunda-visita-de-interventoria_18.html

SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA INTEGRAL Y DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION A APROAS.

http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/11/segunda-visita-de-interventoria_21.html

SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA INTEGRAL Y DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION A EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO-SAN ISIDRO

http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/11/segunda-visita-de-interventoria_17.html

SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA INTEGRAL Y DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN A CACS

http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/11/segunda-visita-de-interventoria_10.html

SEGUNDA VISITA DE INTERVENTORIA INTEGRAL Y DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION A ASOFRUPAL

<http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/11/segunda-visita-de-interventoria.html>

VISITA DE LA ERS 1 CORPORACIÓN LATINOAMERICANA MISIÓN RURAL A AGROSOLIDARIA

<http://gestoresticsrurales.blogspot.com/2011/10/visita-de-la-ers-1-corporacion.html>

Para ver los artículos completos pueden visitar el siguiente link

<http://gestoresticsrurales.blogspot.com>

2. Creación de galería de fotos en FLICKR dejando un registro visual de las segundas visitas de Interventoría y de Seguimiento y Evaluación a las catorce asociaciones.

Entre las cuales encontramos

SEGUNDA VISITA A ASONAG

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/sets/72157628042181353/>

SEGUNDA VISITA A ASOAPIBOY

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/sets/72157628041800619/>

SEGUNDA VISITA A EAT SAN ISIDRO

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/sets/72157628029758879/>

SEGUNDA VISITA A CACS

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/sets/72157628099688034/>

SEGUNDA VISITA A ASOFRUPAL

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/sets/72157627957607139/>

SEGUNDA VISITA A AGROSOLIDARIA

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/sets/72157627938645440/>

Para ver el registro fotográfico del programa Oportunidades rurales de la ERS1 Corporación Latinoamericana Misión Rural pueden visitar el siguiente link

<http://www.flickr.com/photos/ers1tic/>

- Actualización del observatorio de *Oportunidades Rurales* en la página de la Corporación Latinoamericana Misión Rural y se incluyeron las catorce asociaciones de este año con la información actualizada.
<http://misionrural.net/observatorios/oportunidadesrurales/index.htm>
- Se realizó el registro fotográfico y de video del ENCUENTRO REGIONAL DE SEGUIMIENTO “¿VAMOS BIEN?” que se llevo a cabo el martes 15 de Noviembre en el jardín botánico José Celestino Mutis en la ciudad de Bogotá con las asociaciones que conforman la ERS 1 en formato de alta definición (Full HD 1920 x 1080p) y actualmente se encuentra en posproducción (edición de video y mezcla de audio).

6. ¿Cómo van las organizaciones?

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
BOYACA	CHIVATA	ASOCIACIÓN DE PROSUMIDORES AGROECOLOGICOS-AGROSOLIDARIA	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: En la segunda visita se evidencia que están conformados los siguientes comités: Comité de seguimiento vamos bien, comité de fondo rotatorio y comité de compras. Dichos comités han logrado cierta organización en la asociación, con respecto al comité de seguimiento vamos bien, se evidencia que no tiene una dinámica de funcionamiento que permita planificar acciones donde se verifique el desarrollo de la asociación en el área comercial, organizativa y financiera. Con respecto al comité de Fondo Rotatorio se evidencia que existe una mayor organización, ya que se llevan registro de los aportes mensuales de los socios, además cada uno de los socios conoce la dinámica y la importancia del fondo rotatorio para el fortalecimiento financiero de la asociación y también de los socios, ya que estos acceden a créditos. El comité de compras de igual manera tiene una dinámica de funcionamiento clara y eficiente, ya que realizan reuniones únicamente para tomar decisiones con respecto a las compras, cuentan con cotizaciones y además tienen un archivo bastante organizado.</p> <p>Es importante resaltar que la asociación cuenta con un archivo muy bien organizado, esto les permite sustentar todas sus acciones y dar cuenta de los procesos que se llevan a cabo en la asociación.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: la asociación es consciente que el objetivo del proyecto es fortalecer a la asociación organizativamente y comercialmente, buscando mejorar la calidad de vida de las personas. La utilización de los recursos se ha aprovechado totalmente, ya que han comprado maquinaria e insumos indispensables para el fortalecimiento de la cada una de las MER, sin embargo no han podido organizar la comercialización conjunta y por medio de la asociación, es decir no han desarrollado una estrategia eficiente para comercializar conjuntamente, en este sentido la asociación no cuenta con un mercado objetivo para comercializar la leche, que es su principal producto. En la parte técnica con los recursos que otorga el programa oportunidades rurales, contrataron un profesional que les va a ayudar en el fortalecimiento organizacional y empresarial, con el fin de que la comercialización de la leche se realice de forma conjunta. De igual manera contrataron un zootecnista el cual prestara asesoría en el manejo de la finca, siembra de pastos más nutritivos, planificación del ordeño e higiene.</p> <p>FORTALEZAS: La dinámica del Fondo es bastante buena, ya que todos los socios aportan mensualmente, acceden a créditos y se lleva una contabilidad de los aportes y del estado de cuenta de cada uno de los socios, además el Fondo cuenta con un archivo muy organizado, donde se encuentra el estado financiero del fondo, los aportes, los deudores y los prestamos. Mensualmente se publica una cartelera donde aparece el estado financiero de cada uno de los socios. Sin embargo tienen mezclados los recursos del fondo anterior, del fondo de oportunidades, y esto no les permite tener una organización de la recapitalización de los recursos otorgados por diferentes entidades. Han diversificado sus cultivos, lo que posibilite una mayor oferta de productos. Los recursos del programa han sido bien invertidos, ya que los han usado en maquinaria necesaria para planificar la alimentación de los animales, lo que les permite tener una mejor y mayor producción. Por otro lado es importante resaltar que no utilizan químicos en sus cultivos, y tampoco químicos en la leche, lo que garantiza una excelente calidad de la misma. Una fortaleza es que cuentan con sede propia y tienen una camioneta para transportar sus productos</p> <p>DEBILIDADES: La principal debilidad es que no comercializan por medio de la asociación, sin embargo contrataron profesional que los va a apoyar técnicamente en la organización y comercialización conjunta. El único producto que comercializan por medio de la asociación es la Orellana. El comité vamos bien no tiene claro cuál es su papel dentro de la asociación, se evidencia que no realizan un seguimiento juicioso a cada actividad de la asociación. La participación es un tema que le sigue haciendo falta fortalecer, ya que no todos los asociados han comprendido cuales son los objetivos del programa y la importancia del papel que juegan cada uno de los asociados en el fortalecimiento comercial de la asociación, lo que traerá beneficios económicos para los asociados y sus familias. A pesar de que el Fondo Rotatorio es un fortaleza, tienen algunas confusiones con respecto al manejo que le deben dar a la maquinaria e insumos, según ellos estos no hacen parte del Fondo, ya que en la</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>capacitación sobre Fondo Rotatorio les dijeron que esto no hacia parte del fondo, de tal manera que no han definido estrategia para recapitalizar el fondo a partir de los insumos y maquinaria que compraron con los recursos que otorga el programa oportunidades rurales.</p> <p>OBSERVACIONES: Definir estrategia para la comercialización de la leche y demás productos por medio de las asociación, replicar el proceso que llevan con la Orellana con los demás productos.</p> <p>Implementar estrategia de comunicación que incentive la participación y que logre hacer seguimiento a todas las acciones de la asociación.</p> <p>Definir la estrategia de recapitalización del Fondo Rotatorio a partir de la maquinaria e insumos que fueron comprados con los recursos del programa oportunidades rurales.</p> <p>Ejecutar acciones definidas en el plan de acción elaborado y promover la comercialización por medio de la asociación. Ampliar el mercado y buscar más clientes que compren leche.</p> <p>Gestionar el tanque de almacenamiento y refrigeración, con el fin de mejorar la calidad de la leche que esta lista para comercializar. Implementar las sugerencias e indicación que los técnicos realicen.</p> <p>AVANCES: En la segunda visita se realizo sensibilización sobre el papel fundamental del comité de seguimiento vamos bien, de esta actividad surgió el plan de acción del comité vamos bien, donde se definieron acciones concretas para hacer seguimiento y para fortalecer la organización, comunicación y participación de los asociados en el proyecto.</p> <p>De igual manera se planteo un plan de trabajo para el Fondo Rotatorio donde se incluyen estrategias de recapitalización del Fondo Rotatorio y se sugirió definir o aclarar cómo van recuperar los recursos invertidos en maquinaria e insumos.</p>
BOYACA	PALERMO	ASOCIACIÓN DE FRUTICULTORES DE PALERMO-ASOFRUPAL	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: En la segunda visita realizada a esta asociación; se vio el compromiso de su representante legal y de los representantes de los diferentes comités. En este momento se encuentran muy animados por la construcción de la sede de la asociación. Manifiestan que la construcción de su propia sede los ha unido bastante y los anima a trabajar como asociación.</p> <p>La asistencia de los miembros del comité de seguimiento se dio según lo esperado, se trabajó con ellos un plan de acción y se indago sobre los diferentes componentes por medio de la matriz de análisis y cambios.</p> <p>El fondo rotatorio está funcionando, se encuentra claro para los asociados que se benefician del mismo por medio de préstamos. La cuota acordada que se da mensualmente es de 17500 pesos por cada asociado. Para fortalecer el fondo están</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>planeando hacer un evento como una rifa y venta de insumos.</p> <p>La participación en ferias como AGROEXPO los ha fortalecido como organización pues sus productos han tenido buena acogida, han contactado nuevos posibles clientes y esperan que en esta etapa puedan tener mejor comercialización de los mismos. Los documentos de la organización se encuentran al día y muy organizados.</p> <p>La representante legal opina que aunque todos tienen clara su función dentro de la asociación tiene que reforzarse pues aún falta más organización los perfiles de las personas se deben corresponder a las actividades.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: Siguen produciendo frutas mora de castilla, mora uva en menos cantidad, lulo con un volumen bajo y en agroindustria producen néctar de frutas Y pulpas; han diversificado los sabores. Manifiestan que el néctar ha tenido bastante acogida y están planeando que sea su producto principal como asociación. Los asociados continúan aportando el volumen de producción requerido para comercializarlo por medio de la asociación.</p> <p>En AGROEXPO los contacto un posible cliente de la ciudad de Ibarra Ecuador que les propuso exportar mora y están pendientes de su visita a la asociación; por lo cual están agilizando la construcción de la sede para recibir a este posible cliente con una sede más adecuada.</p> <p>Están decidiendo de mutuo acuerdo solicitar crédito a un banco para continuar con la construcción de su sede de la asociación.</p> <p>En esta etapa del proyecto contrataron dentro del presupuesto aprobado Asistencia técnica para cultivo con el que esperan</p> <p>Se les brinde asistencia en fertilización y demás para el desarrollo del cultivo y producción de frutales, esta capacitación será teórico práctica. Se realizaron visita a fincas, diligenciando un formato de registros orientados al cálculo de costos de los cultivos. En este momento se realizó una primera visita a los cultivos donde se les entregó a los asociados un plan de capacitación y fotos sobre esta primera visita.</p> <p>En esta etapa del proyecto van a realizar la compra del complemento del kit de laboratorio con el fin de elaborar los análisis de agua requisito del INVIMA para procesar alimentos.</p> <p>Se contrató capacitación y asistencia técnica para diversificar productos. Como resultado esperan la estandarización de los productos procesados y las correspondientes recomendaciones en BPM. Hasta el momento se realizó la estandarización de las pulpas y se le entregó a la asociación el documento del proceso.</p> <p>Con el rubro aprobado dentro del presupuesto para insumos de degustación se aplicaron insumos para diversificar el</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>néctar de frutas, ya se realizaron las compras para producirlos.</p> <p>El rubro para fortalecimiento empresarial y comercial tiene como objetivo obtener capacitación teórica en costos, la persona contratada debe entregarles con un previo estudio realizado; una base de datos con clientes potenciales y brindarles acompañamiento en las visitas para consecución de nuevos clientes.</p> <p>En cuanto al rubro Participación en eventos comerciales el objetivo es realizar el lanzamiento del néctar de frutas, hasta este momento han participado en AGROEXPO la totalidad de los asociados participo, tuvieron la oportunidad de comercializaron su producto y manifiestan que tuvo bastante acogida. Vendieron 2000 botellas lo que les ha servido como base para inclinarse hacia este producto y lograr su comercialización a gran escala. Además de esto contactaron nuevos posibles clientes con los que han mantenido contacto.</p> <p>Con el rubro aprobado para publicidad y material publicitario esperan difundir su marca, concretar nuevos clientes, darse a conocer como asociación de productores y poder lanzar formalmente el néctar de frutas. En este momento ya les hicieron entrega de material publicitario y empaques.</p> <p>Realizaron la compra del equipo de cómputo e impresora lo que les servirá para consignar toda la información en magnético, organizar archivos e información y capacitarse en los temas básicos y según el interés de cada uno de los asociados.</p> <p>FORTALEZAS: Además de los comités de seguimiento participativo y comité de compras, cuentan con el comité de agroindustria que se encarga de coordinar todo lo que tiene que ver con la transformación de productos; también se encarga de citar a las personas que van a procesar hasta dejar listo el producto.</p> <p>El comité de cultivos está al tanto de los cambios y observaciones realizadas en los mismos. El comité de comercialización que se encarga de llevar los productos a los eventos y dar a conocer la asociación además de entregar los pedidos.</p> <p>Están identificando que puede ser mejor enfocarse en un solo producto que tenga como fuerte la innovación el néctar de frutas.</p> <p>DEBILIDADES: Solamente manejan registros y costos de producción en cultivos, falta implementarlos en los procesados.</p> <p>Siguen fijando los precios según la oferta en este momento con el invierno manifiestan que las ventas de la fruta en fresco genera pérdidas pues los precios son muy bajos.</p> <p>OBSERVACIONES: Los asociados deben apoyar las labores</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>que la representante legal adelanta en cuanto a comercialización de sus productos, contacto de nuevos clientes etc., apersonándose más al respecto para beneficio de la asociación.</p> <p>AVANCES: Los asociados se han preocupado por enterarse de la funciones de los comités y por el funcionamiento del Fondo Rotatorio han aclarado dudas al respecto, al parecer tienen un objetivo claro acerca del producto en el cual deben enfocarse, la participación en ferias los ha animado a seguir trabajando como organización y a innovar sus productos mejorando a su vez la calidad de los mismos, han realizado contacto con nuevos posibles clientes.</p>
BOYACA	PAUNA	EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO-SAN ISIDRO	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: A diferencia de la primera visita en esta segunda se pudo evidenciar que el interés de los representantes del comité ¿Vamos bien? y fondo rotatorio se ha incrementado, asistieron más de los asociados convocados en un gran porcentaje que manifestaron que les interesaba participar en esta segunda visita realizada por la ERS Centro.</p> <p>En este momento los comités están funcionando y al indagar al respecto se notó que están enterados de las actividades y profesionales contratados para las diferentes actividades dentro del presupuesto aprobado para esta etapa.</p> <p>Se realizaron las actividades planeadas para esta segunda visita con el comité matriz de análisis y cambios, se realizó el plan de acción donde les quedo más clara la importancia de que el comité trascienda en el tiempo se encuentren o no dentro del proyecto Oportunidades Rurales.</p> <p>Acerca del fondo rotatorio los asociados tienen mucho más claro el objetivo del mismo. En este momento están dando una cuota de 50000 pesos mensuales pero solamente lo están haciéndolo los 11 socios fundadores para recapitalizar el fondo, se les indico que la totalidad de los beneficiarios debe participar si bien no por medio de una cuota con otros mecanismos como eventos o medios que puedan permitir dar un aporte al fondo. Aun no inician con préstamos pues solamente llevan dos meses aportando la cuota.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: La asociación continua con la producción de panela no están vendiendo como organización lo hacen de manera individual y aunque producen en un mismo trapiche pagan una cuota para el uso del mismo que corresponde a un 10% para los socios y 20% para los beneficiarios se paga con producto. Estas ganancias de la venta del producto van para el fondo de mantenimiento del trapiche de la asociación.</p> <p>Solicitaron ayuda al programa Acción Social del gobierno y por razones que no son muy claras no les fue concedido este apoyo con que tenían planeado comprar un nuevo trapiche.</p> <p>Los problemas con el trapiche se siguen presentados</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>continuamente pues ya no es suficiente con los arreglos realizados pues constantemente se daña lo que impide que la producción sea mayor. En este momento están tramitando un préstamo con un banco que de ser aprobado permitirá la compra de un nuevo trapiche.</p> <p>Las utilidades que en este momento generan como organización son las que salen del alquiler que paga cada socio por la utilización del trapiche.</p> <p>Tienen aprobado dentro del presupuesto un rubro para empaques con el siguiente desembolsó piensan adquirir el que se ajuste a sus necesidades opinan que además de mejorar la presentación podrán conseguir nuevos mercados, pues la falta de empaque les ha impedido conseguir clientes nuevos pues muchos de estos lo exigen. Los asociados, están de acuerdo que lo más apropiado sería adquirir una maquina empacadora que esperan poder comprar a corto plazo.</p> <p>En el mes de octubre realizaron la gira de dos días en Maripi Boyacá donde participaron un total de 20 asociados el principal aprendizaje según lo manifestaron fue ver instalaciones de otros trapiches que cumplen las normas y poder ver otros cultivos. Manifiestan que les sirvió para cambiar de mentalidad y enfocarse en la organización y el mejoramiento de los cultivos de caña.</p> <p>Con el presupuesto aprobado realizaron una compra de elementos para seguridad industrial con el fin de cumplir con las normas exigidas los elementos de trabajo que adquirieron son guantes, overoles, botas, tapabocas, gorros y petos.</p> <p>Con la asistencia técnica del agrónomo contratado buscan el mejoramiento de la producción y cultivo de la caña en cada una de las fincas. Hasta el momento el agrónomo ha visitado tres de las fincas donde se cultiva la caña y les ha entregado el respectivo informe con las observaciones realizadas.</p> <p>Con la asesoría en costos de producción contratada buscan saber si el negocio es rentable y así poder mejorar sus procesos productivos, los asociados están participando activamente en esta capacitación.</p> <p>Dentro de los rubros aprobados en el presupuesto tienen planeado contratar publicidad y diseño para el empaque, la idea es que se diseñe el logo de la asociación; ya tienen varias ideas al respecto, han realizado un trabajo previo de cómo les gustaría que se viera reflejada su idea y ya se han puesto de acuerdo con el nombre, se encuentran muy animados al respecto.</p> <p>Con el segundo desembolsó contrataran a la persona que los contratara sobre fortalecimiento organizacional. Tienen clara la importancia de este componente para proyectarse como asociación y pensar como empresa.</p> <p>FORTALEZAS: En esta segunda visita los asociados estaban muy animados en participar y tener conocimiento sobre los diferentes componentes y comités dentro del proyecto, la</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>participación estuvo mucho más activa. El comité de Seguimiento participativo está funcionando, el fondo rotatorio inicio su funcionamiento dentro de poco los asociados podrán acceder a los préstamos en efectivo.</p> <p>DEBILIDADES: Producen en el mismo trapiche pero la producción y comercialización sigue haciéndose de forma individual. Se les ratifico sobre la importancia de comercializar el volumen de producción como asociación y enfocarse a hacer empresa. Si el trapiche cumplió su ciclo de funcionamiento es urgente que busquen una alternativa para cambiarlo por uno nuevo pues afecta el volumen de producción y el objetivo de comercializar como asociación.</p> <p>OBSERVACIONES: Deben fijar metas claras hacia una empresarización, deben realizar un plan de trabajo a corto y largo plazo. Todos los asociados deben participar en el Fondo Rotatorio. Se espera que con el presupuesto aprobado para esta etapa logren comercializar como asociación el volumen total que se produce.</p> <p>AVANCES: Se evidencio que los comités están organizados, las funciones están más claras. Los jóvenes de la asociación están muy dispuestos para colaborar con la parte administrativa y lo que está relacionado con la sistematización de los procesos gracias a su conocimiento adquirido en las carreras que estudian.</p>
BOYACA	SAN MATEO	ASOCIACIÓN DE APICULTORES DE BOYACA-ASOAPIBOY	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: Para la segunda visita se encontraban los miembros del comité de seguimiento participativo, comité de compras, representante legal y otros asociados interesados en participar en la misma. Es de resaltar que el compromiso se nota en la asociación pues a pesar de la distancia entre uno y otro asociado los cuales se encuentran en diferentes municipios, la asistencia a la segunda visita fue la esperada.</p> <p>Los asociados manifiestan que después de retiro de algunos socios se consolidado la asociación y se nota un claro compromiso por parte de los asociados actuales.</p> <p>En la segunda visita se pudieron realizar las actividades planeadas, plan de acción, revisión de actas de compras con el comité y socialización acerca de los avances en el fondo rotatorio. El fondo rotatorio se retomó hace poco tiempo, se estableció el 24 de junio del presente año.</p> <p>Están iniciando con el mismo, hasta el momento los asociados no han solicitado prestamos, por acuerdo los asociados decidieron que no se benefician personas externas a la asociación. Se modificaron los estatutos para un mejor funcionamiento del fondo, acordaron una cuota mensual de 13.000 pesos por asociado. El dinero de las cuotas es depositado en una cuenta de ahorros. En el momento tienen una suma de 357.000 en efectivo para préstamos. Tienen planeado realizar actividades varias para recapitalizar el fondo.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>Para la recuperación de cartera acordaron manejarlo solamente por medio de un compromiso de pago. También se cobraran intereses de mora del 2%, de no hacerse responsable será el codeudor quien asuma el pago del préstamo.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: Continúan concentrados en la producción de miel y polen, tienen clara la importancia de empezar a comercializar por medio de la asociación. Planean en un futuro cercano contar con un centro de acopio que centralice a todos los productores y a su vez se convierta en punto de comercialización.</p> <p>En cuanto a sus productos tienen código de barras y registros sanitario, están a la espera del certificado de denominación de origen de su productos, próximamente recibirán respuesta al respecto. Llevan 4 años en capacitaciones con la Universidad Nacional, para conseguir la certificación y esta segunda semana de noviembre tendrán respuesta al respecto.</p> <p>Podrían diversificar el producto de ser solicitado por los clientes, manifiestan que les gustaría concentrarse en un producto para la apiterapia pues saben que en este momento genera muchas expectativas.</p> <p>La asociación no tiene muchas actividades como asociación. Tienen un centro de producción apícola donde todos aportan las actividades correspondientes al mismo para su funcionamiento.</p> <p>Para esta etapa del proyecto, se hizo cambio de rubro, por considerar de más importancia el diseño y construcción de la comercializadora y fortalecimiento de la organización. El rubro quedó dividido de la siguiente manera: Registro de marca por 800000 pesos, solicitud de declaración de protección de denominación de origen por 1.240.000 pesos. Solicitud de autorización de uso de denominación de origen por 12600000, pago honorarios para trámites en superintendencia de industria y comercio por 900000. Gira congreso mundial de apicultores buenos aires argentina por 1.000.000 de pesos a la que asistieron dos de los asociados quienes socializaron al respecto de su experiencia en la misma, manifestando que el intercambio y aprendizaje fue muy alto, al respecto trajeron algunos implementos para apicultura y las memorias de la gira al igual que las fotografías y video de la misma. Hablaron sobre la importancia de compartir experiencias, la participación a las conferencias en diversas temáticas, y la importancia de la presencia como asociación en representación del departamento de Boyacá.</p> <p>Tienen pendiente ejecutar el rubro para acompañamiento en el fortalecimiento organizacional no se ha contratado hasta el momento el contrato está planeado para firmarse la tercera</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>semana de noviembre.</p> <p>Solicitaron un rubro para empaques para polen y miel por 3.000.000 de pesos, estos empaques y la distribución a sus asociados se pudo evidenciar en la visita. Manifiestan que esta nueva presentación permitirá comercializar con más eficacia sus productos.</p> <p>Dentro de los rubros aprobados se encuentra el correspondiente al especialista para diseñar y poner en funcionamiento la estructura de la comercializadora, la contratación fue aprobada por el comité de compras y se realizara la tercera semana del mes de noviembre según lo manifestaron.</p> <p>FORTALEZAS: Se nota el compromiso por parte de los asociados en cumplir sus funciones, las dudas que tenían acerca del fondo rotatorio fueron resueltas y manifiestan compromiso al respecto para que el fondo se recapitalice y los préstamos a los asociados se hagan efectivos. Su representante legal los alienta constantemente y les ratifica la importancia de comercializar como asociación.</p> <p>DEBILIDADES: Por la distancia entre los asociados las reuniones no se pueden realizar frecuentemente. No cuentan con asociados jóvenes que puedan garantizar la continuidad de la asociación. Aun no comercializan por medio de la asociación, ni manejan costos de producción.</p> <p>OBSERVACIONES: Los asociados están muy dispersos en todo el departamento y la congregación de los mismos se dificulta por las distancias.</p> <p>AVANCES: El fondo rotatorio y los comités de compras y seguimiento participativo, están funcionando, la certificación de denominación de origen ha generado gran expectativa en los asociados pues este sería un gran paso hacia la comercialización conjunta y el establecimiento del centro de acopio.</p>
BOYACA	SUTATENZA	CORPORACION ARTE Y CULTURA SUTATENZANA-CACS	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: Para esta segunda visita La asistencia de las personas representantes del comité de seguimiento participativo ¿Vamos Bien? y representantes del Fondo rotatorio se dio a satisfacción según la convocatoria realizada.</p> <p>Los asociados a pesar la avanzada edad en su mayoría; muestran interés en los temas relacionados con la asociación y su funcionamiento, pudimos ver en la visita realizada como desarrollan sus labores en el taller donde producen las artesanías, donde se ve claramente que las funciones en cuanto a la producción están bien definidas.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>Los asociados son bastante unidos y trabajan con buen ánimo. Los comités están funcionando. Se realizaron las actividades planeadas para esta segunda visita como indagar acerca del funcionamiento del comité de seguimiento por medio de la matriz de análisis y cambios. También se realizó el plan de acción para realizar un efectivo seguimiento de las actividades contratadas con el presupuesto aprobado para esta etapa.</p> <p>En este momento los socios se están beneficiando del Fondo Rotatorio por préstamos realizados en efectivo e insumos, llevan un control permanente del Fondo por medio de reuniones mensuales para la rendición de cuentas.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: La producción se sigue realizando en forma conjunta al igual que la comercialización, manifiestan que no han conseguido nuevos clientes pero por medio de las ferias en las que han participado han realizado nuevos contactos que pueden convertirse en clientes a corto plazo. Han tenido nuevos pedidos de clientes con los que han trabajado anteriormente, pero los precios que se manejan siguen siendo muy bajos lo que no les garantiza mayores ingresos ni estabilidad en el volumen que producen.</p> <p>La totalidad de los asociados participo en la gira en San Gil y otros lugares de Santander visitando talleres de fique donde manifiestan el aprendizaje fue bastante alto y van a implementar conocimientos adquiridos en las visitas donde vieron el trabajo y técnicas de otros artesanos.</p> <p>Han asistido a tres ferias diferentes a donde han llevado sus productos pero el resultado de las ventas no ha sido el esperado.</p> <p>Han detectado que su producción se incrementaría con la adquisición de equipos que faciliten más la producción como una fileteadora para las adhesiones en tela y una hiladora para el fique esto se verá reflejado también en la salud de los asociados y los tiempos de producción.</p> <p>FORTALEZAS: En este momento por la experiencia con sus productos y gracias a la participación en diferentes ferias han detectado que los productos que tienen más salida son los que corresponden a lo relativo con la decoración del hogar piensan que este podría ser su enfoque. Manifestaron que en la gira realizada adquirieron nuevos conocimientos y técnicas para trabajar en el acabado de sus artesanías y la diversificación de las mismas.</p> <p>En cuanto al rubro solicitado para publicidad tienen claro que deben enfocarse en actualizar el material publicitario como folletos donde aparezcan las imágenes de los productos más vendidos y los que están innovando lo cual puede ser su carta de presentación para una comercialización más efectiva.</p> <p>En las capacitaciones recibidas acerca de fortalecimiento organizacional han tenido charlas al respecto donde han visto</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>la importancia de fortalecerse desde lo personal para así poder reflejarlo a nivel de organización.</p> <p>DEBILIDADES: La comercialización de sus artesanías se encuentra en un nivel muy bajo.</p> <p>El aporte mensual que acordaron para el fondo es de tan solo 500 pesos por asociado se les indico que de esta manera es muy difícil recapitalizarlo que deben pensar en estrategias más efectivas. Aún no han implementado ningún sistema para registrar los costos de producción. Deben realizar un plan claro para la comercialización efectiva de sus productos y la consecución de nuevos clientes.</p> <p>OBSERVACIONES: Deben fortalecer el Fondo Rotario por medio de estrategias claras de recapitalización, se les indico posibles formas de hacerlo, deben tener registrados sus costos de producción para no tener pérdidas con sus productos, que como valor agregado tienen el trabajo artesanal y la tradición del mismo. Sus precios de comercialización deben estar más acordes a los tiempos y técnicas de producción.</p> <p>AVANCES: El comité de seguimiento participativo ¿Vamos Bien? Están funcionando, las funciones son claras. La totalidad de los asociados se benefician del fondo rotatorio, manifiestan que en este momento tienen claro cómo debe funcionar.</p> <p>Están construyendo una sede para su taller con apoyo del municipio, esto los ha animado mucho a seguir adelante y fortalecerse como asociación.</p>
CUNDINAMARCA	GUADUAS	ASOCIACIÓN NATURALEZA DE ARTEMISA DEL MUNICIPIO DE GUADUAS-ASONAG	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: Como se visibilizo desde la primera visita realizada por la ERS; la asociación está organizada a nivel productivo pero aún no se encuentran comercializando la totalidad de su producción por medio de la asociación; al respecto argumentan que planean que suceda a corto plazo lo que depende en gran parte del punto de venta que tienen planeado montar próximamente. Se les ratifico la importancia de comercializar asociadamente lo que los conducirá a la empresarización de la asociación.</p> <p>Los asistentes estuvieron de acuerdo en que es importante que la totalidad del producto que se comercialice se haga por medio de la asociación. Esperan que así como el punto de venta garantice que la totalidad de las ventas se realicen de esta manera, la publicidad contratada para esta etapa y los empaques adquiridos fortalezcan la comercialización como empresa.</p> <p>En la segunda visita se evidencio que la participación de los representantes del comité de seguimiento participativo ¿vamos bien? y representantes de Fondo Rotatorio fue muy baja solamente asistió un representante de cada uno por lo cual no se pudieron realizar la totalidad de actividades planeadas al respecto. La razón que nos dieron para la baja asistencia fue primero que la representante legal en ese</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>momento se encontraba en labores de parto y la acompañaba su esposo que hace parte del comité de seguimiento, pero es clara la falta de interés de los demás miembros que no asistieron a la segunda visita, a pesar de la convocatoria realizada y el comunicado enviado donde se especificaba quienes eran los miembros de la asociación que debían estar presentes en esta segunda visita.</p> <p>En la asociación, existe una clara división de las funciones en lo que corresponde a la parte productiva, pero es claro que deben fortalecer la parte organizativa para que las funciones del comité y fondo rotatorio se asuman con responsabilidad.</p> <p>Se les indico que el comité de seguimiento debe permanecer no solo para el proyecto oportunidades rurales; sino que es indispensable que lo asuman en la asociación como parte de un proceso de seguimiento permanente a las actividades, contrataciones y decisiones tomadas como organización, donde deben existir metas claras y planes de acción a corto y largo plazo. Al respecto se comprometieron a reunirse para realizar un informe sobre el funcionamiento del comité y según las directrices dadas a los representantes que participaron en la 2 visita la realización de un plan de acción que debe ser enviado a corto plazo para su revisión y recomendaciones por parte de la ERS Centro.</p> <p>En cuanto al fondo rotatorio manejan un reglamento aprobado anteriormente por el programa. En la última visita realizada por la doctora Amparo Rojas se les indico que el reglamento debe cambiarse pero argumentan que no lo van a hacer de este modo pues para ellos que los insumos estén asegurados en una gran parte por el movimiento del fondo es garantía de funcionamiento del mismo. Manifiestan estar inconformes por que argumentan que tantos cambios al respecto desde el inicio del programa les ha creado bastante confusión y desinterés al respecto.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: En cuanto a la producción de Mojarra Roja, el asistente técnico en acuicultura contratado para esta etapa ha realizado 3 visitas al cultivo, donde dejo plasmado un diagnóstico y una serie de recomendaciones que se han visto reflejadas en el crecimiento de los alevinos, el mantenimiento de los estanques en este momento se encuentran más limpios en cuanto a niveles de turbidez.</p> <p>En la capacitación que han tenido acerca de costos de producción se han visto bastante comprometidos e interesados lo han asumido como un compromiso y tienen clara la importancia de capacitarse sobre costos de producción, la importancia de los mismo para conformar una empresa, y mejorar los diferentes procesos productivos.</p> <p>Cumplen con un horario que han acordado que la totalidad de los asociados asista para recibir esta capacitación una vez a la semana y manifiestan que la asistencia ha sido exitosa.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>Para el momento de la visita aún no había iniciado la capacitación sobre fortalecimiento organizacional.</p> <p>Se contrató capacitación en diseño de nuevos productos esta capacitación es muy importante en esta etapa del proyecto pues el resultado esperado es la diversificación en nuevos productos, y la mejoría en técnicas que les permitan mejorar los acabados y la calidad de sus artesanías. Manifestaron que esta persona tiene bastante experiencia al respecto y ha mostrado mucho interés en la asociación.</p> <p>FORTALEZAS: Para esta segunda visita como fortaleza se puede resaltar que el interés por participar en la capacitación de costos puede generar en los asociados un reconocimiento claro en la importancia de llevar sus costos registrados y la manera efectiva de llevar su producción enfocada a los tiempos, calidad y capacitación de la totalidad de los asociados fortaleciendo este proceso y conociendo el margen de rentabilidad del negocio.</p> <p>Tienen detectada que la parte organizacional debe fortalecerse lo que les va permitir hacer una retroalimentación de su proceso como asociación por medio de la capacitación planeada, esperando esto genere una apropiación por parte de los asociados acerca de sus procesos organizacionales.</p> <p>Los asociados manifiestan que gracias a la asistencia técnica en acuicultura su producto ha mostrado mejoras que se reflejan en la calidad del mismo.</p> <p>DEBILIDADES: En este momento aún no han tienen regustados sus costos de producción, deben hacer seguimiento a las actividades contratadas por medio de los comités. No tienen muy claras estrategias para comercializar como asociación</p> <p>OBSERVACIONES: Deben tener claro quien se va a encargar del punto de venta y quien se va a enfocar en la producción, manifiestan que lo han conversado anteriormente y que la idea es distribuirse por tiempos y horarios de trabajo para no descuidar ninguno de los dos componentes. Deben realizar un plan de trabajo para comercializar conjuntamente.</p> <p>AVANCES: En la parte productiva por mejoras en la calidad de su producto y el claro compromiso de asistencia a las capacitaciones realizadas.</p>
CUNDINAMARCA	QUIPILE	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE MANGO POR EL DESARROLLO DEL CAMPO- ASPROMANGO	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: La asistencia a la reunión cumplió con las expectativas, si bien no asistieron todos los asociados, si asistieron los miembros del comité de seguimiento vamos bien, comité de compras y fondo rotatorio, mas la junta directiva en cabeza de la representante legal.</p> <p>Es importante el liderazgo que ejerce la representante legal, contribuye a la organización de la asociación pero no es suficiente, ya que a pesar de que están conformados los comités de: compras, seguimiento y fondo rotatorio, estos no</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>tienen una dinámica de funcionamiento definida y unos objetivos determinados.</p> <p>El comité de seguimiento vamos bien conoce y sabe en que se invierten los recursos y asiste a todas las reuniones, pero no lleva un registro de seguimiento a actividades y acciones de la asociación</p> <p>El comité de compras no realiza sus labores de acuerdo a lo establecido, no colabora constantemente en la consecución de las cotizaciones, aunque si está atento a revisar y aprobar las compras priorizando las necesidades de la asociación.</p> <p>El comité de Fondo Rotatorio no ha promovido la participación de los usuarios, se definió una estrategia para recuperar los recursos invertidos en insumos, pero no se realizan aportes mensuales de los asociados y además los miembros de la asociación no han comprendido la importancia que tiene el fortalecimiento del Fondo Rotatorio para el desarrollo de la asociación.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: El programa Oportunidades Rurales ha posibilitado que la asociación inicie un proceso organizativo con miras a comercializar conjuntamente, donde la asistencia técnica permita que el producto mejore en cantidad y calidad, y la estrategia de publicidad genere nuevos clientes y de a conocer a la asociación y su producto. La contratación de auditor y contador permite que la asociación lleve un registro contable de sus comprar y de la ejecución de los recursos, además la implementación de los comités ha posibilitado que todos los socios se involucren en el proyecto y conozcan cual es el objetivo del mismo. El fortalecimiento organizativo y empresarial que han solicitado, permite consolidar y planificar de una mejor manera la comercialización conjunta, la mejor ejecución de los recursos y la amplia participación de los asociados. Sin embargo hay que tener en cuenta que estos procesos se dan a lo largo del proyecto.</p> <p>FORTALEZAS: Son un asociación unida, el liderazgo de la representante legal unifica a la asociación entorno a objetivos comunes, la disponibilidad de los asociados para participar y capacitarse es importante, además son receptivos a las sugerencias y observaciones del equipo regional. En cuanto al producto, hay que resaltar que tiene una buena calidad y además tiene reconocimiento en la región. El mango es un producto que no necesita de una alta inversión en fertilizantes y abonos, no necesita agua y tampoco necesita sembrarse anualmente, ya que un árbol de mango dura hasta 50 años, de tal manera que es un cultivo bastante económico.</p> <p>DEBILIDADES: No comercializan por medio de la asociación, únicamente comercializan con un cliente, el cual fija los precios. No ha desarrollado productos derivados, como pulpa u otra presentación de su producto. A pesar de que los comités están constituidos, estos nos tienen una dinámica de funcionamiento clara. El comité vamos</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>bien conoce lo que se desarrolla en la asociación, pero no lleva un registro de seguimiento, ni una planificación de actividades a realizar, el comité de fondo rotatorio no ha elaborado un plan que permita definir una estrategia de ahorro y de recapitalización, y el comité de compras debe fortalecer su organización, a pesar de que es el comité mas dinámico, no cumple a cabalidad sus funciones.</p> <p>No tienen capacidad de gestión, ya que no han gestionado recursos con otras entidades territoriales que les pueden brindar apoyo. De igual manera no han conseguido nuevos clientes que les permita tener un margen de maniobra más amplio que les permita fijar los precios.</p> <p>No han diversificado sus cultivos, con diferentes tipos de mango, innovando con injertos o productos derivados.</p> <p>El costo de los fletes en la región es elevado, esto implica que las ganancias disminuyan, además no hay buenas vías de acceso a las fincas, teniendo que contratar arrieros para transportar el producto hasta la carretera.</p> <p>No se evidencia una estrategia o plan para comercializar conjuntamente, cada asociado comercializa individualmente, impidiendo que la asociación fije el precio al cliente, ya que este es el negocia el precio con cada MER, imponiendo su oferta a todos los productores, que al no contar con otros clientes deben aceptar el precio de compra impuesto por el cliente.</p> <p>OBSERVACIONES: Tiene conformados los comités y el fondo rotatorio, sin embargo deben dinamizar las funciones de cada comité y las responsabilidades. Deben desarrollar una estrategia clara de recapitalización del fondo.</p> <p>Desarrollar estrategia para la comercialización conjunta y para ampliar el mercado de comercialización, buscando nuevos clientes, ofertando y publicitando el producto en la región.</p> <p>Dar cumplimiento al plan de acción elaborado para el comité de seguimiento vamos bien?, llevando registro escrito de las acciones realizadas y generando alertas, responsabilidades y ajustes en la dinámica de la asociación.</p> <p>Plantear y definir mecanismo de ahorro y recapitalización del fondo rotatorio</p> <p>AVANCES: Sensibilización sobre la importancia de que los comités dinamicen el desarrollo de la asociación. Luego de la sensibilización construyeron conjuntamente el plan de acción del comité de seguimiento vamos bien? Especificando las acciones a realizar, los responsables y los tiempos, de igual manera se definieron estrategias para la recapitalización del fondo rotatorio, las cuales deben ser desarrolladas con la participación de todos los socios.</p>
CUNDINAMARCA	SILVANIA	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL SUMAPAZ-APROAS	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: La asistencia de los representantes del comité de seguimiento participativo ¿Vamos Bien? fue la esperada al igual que la representación de los miembros que hacen parte del Fondo Rotatorio.</p> <p>Se lograron realizar las actividades planeadas para esta segunda visita como indagar acerca del funcionamiento del</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>comité de seguimiento por medio de la matriz de análisis y cambios y el plan de acción para realizar un efectivo seguimiento de las actividades contratadas con el presupuesto aprobado para esta etapa.</p> <p>En cuanto al fondo rotatorio se realizaron unas preguntas preparadas con anterioridad acerca del conocimiento y participación de los encargados del funcionamiento del mismo, manifestaron que en este momento el fondo solo está beneficiando a los asociados por medio de créditos en insumos pero planean a corto plazo realizar prestamos en efectivo para producción agrícola, avícola o pecuaria. La representante legal anima bastante a los asociados a conocer al respecto y participar en el mismo.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: Continúan con la producción de mora de castilla. Cada uno en su unidad productiva lleva planillas donde registra los costos de producción pero estos no se llevan formalmente, los principales inconvenientes en cuanto a la producción son la falta de nutrientes en el suelo, el invierno, uniformidad del producto. El clima los afecta el invierno quema la mora también manifiestan tener problemas por causa del hongo Botrytis; el cual produce enfermedades a las frutas.</p> <p>Aunque la asociación parece tener clara el área de producción por la experiencia que han tenido al respecto cada uno de los asociados; la comercialización se realiza de forma individual, su objetivo es que una persona independientemente que pertenezca o no a la asociación se encargue de la comercialización del total de la producción para este fin se contrató a un asesor comercial en esta etapa del proyecto del cual esperan el resultado sea la consecución de nuevos mercados que les permitan reunir el volumen total de producción para comercializarlo conjuntamente.</p> <p>Con los recursos del proyecto en esta etapa compraron canastilla para el transporte de la mora. Como asociación tienen planeado a corto plazo conseguir un vehículo que recoja la mora en las 20 fincas para acopiarla y enviarla a Bogotá así mismo planean tener una planilla de todos los socios con la cantidad de libras producidas.</p> <p>Con la asistencia técnica a cultivo esperan mantener los cultivos estables que la producción sea acorde y actualizar registro de Buenas Practicas Agrícolas para empezar a ponerlas en práctica.</p> <p>Con la publicidad contratada esperan que el resultado sea la consecución de nuevos mercados los productos adquiridos con este rubro son una valla publicitaria, etiquetas adhesivas con</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>logo de la asociación, chaquetas con logo, sellos y botones que les entregaran al final del mes de octubre.</p> <p>FORTALEZAS: Existe una clara distribución de las funciones dentro de la asociación, se nota el compromiso por el crecimiento de la misma. Cuentan además del comité de seguimiento participativo; con un comité de crédito, comité empresarial comité de crédito y comité social. Los asociados manifiestan que lo que más les interesa es mejorar la comercialización como empresa con un mercado estable y con tendencia a la expansión de la organización. Su representante legal demuestra un claro liderazgo.</p> <p>DEBILIDADES: Aun no inician la comercialización por medio de la asociación, por tanto no facturan ni llevan contabilidad de sus ventas. Las ventas se fijan según el mercado pero los precios son muy bajos y por no perder el producto en muchas ocasiones deben someterse al precio impuesto por el comprador o intermediario y lo que les genera pérdidas.</p> <p>Los asociados manifiestan que sus hijos no ven futuro en el campo y no tienen como objetivo continuar con la actividad de sus padres esto los afecta porque no hay un claro liderazgo en los jóvenes de la asociación.</p> <p>OBSERVACIONES: La cuota acordada para aportar en el fondo rotatorio por parte de la totalidad de los asociados es de 5000 pesos esta podría ser un poco más alta para fortalecerlo y recapitalizarlo. Se les hablo sobre la importancia de crear estrategias para que el fondo tenga un crecimiento más adecuado.</p> <p>AVANCES: Los comités de compras y ¿vamos bien?, están organizados y las funciones son claras. El momento de la visita se le informo a la representante legal que había sido elegida para participar en el concurso "Escuela Empresa" que convoco el programa Oportunidades Rurales tenía muchas expectativas al respecto y se encontraba muy animada.</p>
TOLIMA	ALVARADO	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGRICOLAS DE ALVARADO-APROALVARADO	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: La participación de los socios mejoro considerablemente ya que hubo buena asistencia a la reunión y además los socios respondieron preguntas, estaban más enterados del proyecto y manifestaron su interés por colaborar y participar de cada uno de las actividades de la asociación.</p> <p>Contrario a lo evidenciado en la primera visita, la asociación presenta un notable progreso en el área organizativa, ya que los comités han dinamizado el progreso de la asociación y además han entendido la importancia de su labor dentro de la asociación. Al respecto del comité de compras, debemos resaltar que su labor ha contribuido a que las diferentes</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>compras y contrataciones se realicen cumpliendo con los requisitos exigidos por el proyecto y por supuesto buscando el beneficio de la asociación. El comité de seguimiento vamos bien? fue constituido en la primera visita, sin embargo no ha desarrollado su funciones y no han comprendido la importancia y responsabilidad que tienen con el desarrollo del proyecto. La asociación tiene organizada su documentación en carpetas por cada comité, contratos, donde reposan las actas de cada comité, como también la documentación de la asociación, sin embargo no tiene un archivo físico donde repose toda la documentación, esta a tiene el representante legal y no está a disposición de todos los socios.</p> <p>En el área de comercialización por medio de la asociación se nota una leve mejoría, ya que cada microempresario vende el 30% de su producción a la asociación para que esta sea comercializada en el mercado de Ibagué, dicha comercialización ha posicionado la marca y ha permitido abrir nuevos mercados para la comercialización de panela producida por APROALVARADO. De esta producción llevan registros y tienen especificados los costos de producción.</p> <p>Al momento de la visita la asociación ya había constituido en Fondo Rotatorio y había recogido el primer aporte individual de cada asociado, sumando \$ 500.000, sin embargo no habían abierto la cuenta específica para recolectar los recursos del Fondo Rotatorio, además hizo falta hacer una socialización del funcionamiento y proyección del Fondo Rotatorio.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: La asociación actualmente comercializa 1400 kilos semanales de panela, la cual es producida por cada uno de los asociados que aportan el 30% de su producción para que esta sea comercializada por medio de la asociación. APROALVARADO ha contratado un impulsador/vendedor que ha promovido el producto en el mercado de Ibagué y ha posibilitado que la marca se posicione en los principales supermercados de Ibagué, sin embargo la cantidad que comercializan en comparación a otros productores es muy pequeña, lo que reduce el margen de maniobra para fijar los precios y poder obtener una mayor ganancia.</p> <p>La asociación cuenta con un centro de acopio donde empacan la panela que va a ser comercializada por medio de la asociación, en dicho lugar reposan dos maquinas que sirven para el empaque de la panela en diferentes presentaciones. La contratación del auditor y contador ha permitido que la aso</p> <p>La asociación es consciente de que el principal objetivo para esta fase del proyecto es lograr que toda la panela producida por los asociados sea comercializada por medio de la asociación, buscando posicionarse en el mercado de Ibagué como proveedor mayoritario, aportando la mayoría de panela que se comercializa en el mercado de Ibagué.</p> <p>La implementación de los comités de compras y vamos bien? ha permitido que la participación de los socios aumente, a pesar de que hace falta mayor compromiso, se evidencia un mayor conocimiento y control sobre cada actividad que realiza el representante legal y que por supuesto involucra a la</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>asociación, sin embargo el comité vamos bien? no hace un seguimiento juicioso y efectivo al desarrollo y avance de la asociación.</p> <p>El Fondo Rotatorio constituido por la asociación es el inicio del fortalecimiento económico de la asociación, han decidido capitalizarlo a partir de aportes mensuales de los asociados y no han planteado si van a aportar un porcentaje de las ventas realizadas por la asociación. Es necesario que la dinamiza de funcionamiento del Fondo Rotatorio se especifique y se socialice con todos los asociados, con el fin de que queden claros los compromisos y responsabilidades del Fondo con lo asociados y de estos con el Fondo.</p> <p>FORTALEZAS: La principal fortaleza es que están comercializando por medio de la asociación, a pesar de que son solo 1400 kilos semanales, es un gran avance. Tienen proyectado duplicar esta cantidad, pero deben comprometer a los asociados para que aporten más del 30% que actualmente aportan a la asociación para que sea comercializada conjuntamente.</p> <p>La calidad de la panela producida por APROALVARADO es muy buena, tiene reconocimiento en el mercado de Ibagué y ha logrado posicionarse.</p> <p>Una ventaja que presenta esta asociación es que son productores de panela históricamente, ya que la región es principalmente panelera y esta la principal actividad de los pobladores del territorio, de tal manera que conocen el proceso productivo y tienen amplia experiencia en molindas y transformación del producto.</p> <p>Cuentan con un centro de acopio, lugar donde empaican la panela. Dicho lugar pertenece a la asociación y proyectan construir un trapiche comunitario para moler toda la panela producida por APROALVARADO. Además de este centro de acopio, tienen un terreno.</p> <p>Tienen dos máquinas empacadoras que fueron gestionadas con la alcaldía y la Gobernación.</p> <p>Conocen el mercado de Ibagué, y han adquirido experiencia en comercialización y negociación, ya que actualmente comercializan en dicho mercado y también tuvieron la posibilidad de exportar panela a España, lo que constituye una nueva salida comercial para su producto.</p> <p>El área donde están ubicados los cultivos de caña, tiene muy buenas vías de acceso, están cerca a la capital del Tolima y relativamente cerca a la capital del país y los fletes de transporte no son costosos como en otras regiones.</p> <p>DEBILIDADES: Organizativamente deben fortalecerse, a pesar de que los comités están constituidos deben definir dinámicas de trabajo que les permitan realizar mejor sus funciones y tener impacto en el desarrollo de la asociación.</p> <p>No han definido claramente cuál va a ser la estrategia de fortalecimiento de Fondo Rotatorio, además muchos asociados</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>de pago, compras, etc.</p> <p>La asociación pretende aumentar su volumen de producción y comercializar una mayor cantidad de panela, es importante resaltar la búsqueda de nuevos mercados y el posicionamiento de la marca en el mercado de Ibagué. La contratación del impulsador/vendedor contribuye a que la asociación gane experiencia en comercialización y capacidad de negociación.</p>
TOLIMA	CAJAMARCA	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS DE LA CUENCA DEL RIO ANAIME-APACRA	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: La reunión conto con la asistencia de la mayoría de los socios, los cuales en su totalidad conocen la dinámica de la asociación y del proyecto.</p> <p>El comité de compras cuenta con la documentación sobre cada compra realizada y realiza sus funciones de acuerdo a lo establecido por el proyecto. Hacen cotización y buscan la mejor opción en calidad y precio para el beneficio de la asociación.</p> <p>El comité vamos bien? a pesar de estar conformado y de conocer el quehacer de la asociación, no tiene una dinámica clara de funcionamiento, ya que no realiza un seguimiento juicioso a el área organizativa, comercial y productiva de la asociación. No se evidencia soportes de las labores realizadas por el comité, es decir no tienen un carpeta donde reposen actas e informes de la gestión del comité vamos bien?</p> <p>La producción de la asociación es planificada, con el fin de que existan productos durante todo el año y así cumplirle al mercado de Ibagué y Armenia que compra la producción dos veces al mes.</p> <p>El Fondo Rotatorio de la asociación se recapitaliza a partir de la ganancia de las ventas realizadas en el puesto de venta, es importante resaltar que a partir de la realización de múltiples actividades dicho fondo creció y con estos recursos se construyo el puesto de venta donde actualmente se comercializan productos derivados que APACRA produce.</p> <p>La asociación lleva registro de las ventas realizadas en el puesto de venta, pero no de los productos agrícolas comercializados en el mercado de Ibagué y Armenia.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: La asociación produce una amplia variedad de productos, sin embargo se evidencia que únicamente comercializan por medio de la asociación los productos que se venden en el puesto de venta, los cuales son arequipe de arracacha, galletas de chachafruto, yogurt de diferentes sabores y tinto, pero los demás productos son comercializados grupalmente pero no constituyen un ingreso para la asociación.</p> <p>La construcción de las ecofinca ha permitido dar a conocer y mostrar la forma como producen y las técnicas empleadas para producir orgánicamente.</p> <p>Los comités están constituidos y sus integrantes participan activamente y están dispuestos a mejorar su labor dentro de</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>la asociación. El comité de compras conoce claramente sus funciones y apoya supervisa y aprueba, siguiendo el reglamento, cada una de las compras y pagos realizados por la asociación. El comité vamos bien? no tenia clara su función dentro de la asociación, debe fortalecer el ejercicio de seguimiento; planificando acciones que fortalezcan organizativamente a la asociación.</p> <p>La proyección de abrir dos nuevos puntos de venta, es indispensable para el crecimiento de la asociación, esto les va permitir ampliar el mercado de comercialización y los fortalecerá económicamente.</p> <p>FORTALEZAS: Existe un liderazgo claro en la asociación, y en cada uno de los comités, esto permite que cada uno de los socios realice sus actividades productivas siguiendo la línea dada por los líderes de la asociación, existe planificación de las siembras, o que les permite responder oportuna y cumplidamente a los clientes.</p> <p>El punto de venta les permita comercializar los productos de la asociación, les permite dar a conocer sus productos y contar con un clientela permanente.</p> <p>El centro agroecológico que construyeron con los recursos del programa oportunidades rurales catapultó a la asociación al campo del ecoturismo, donde además de enseñar la forma como producen orgánicamente, están teniendo un nuevo ingreso a partir de las visitas guiadas, donde también consiguen clientes y se dan a conocer a nivel nacional gracias a las visitas de personas de diferentes regiones.</p> <p>Tiene una organización clara, definidas funciones, compromisos y actividades para cada uno de los socios.</p> <p>El Fondo Rotatorio es una gran fortaleza, ya que lo tienen constituido hace mucho tiempo, han logrado recapitalizarlo y han definido estrategias claras para devolver los recursos otorgados por el programa oportunidades rurales, además lo fortalecen económicamente destinando las ganancias que genera el punto de venta. De hecho una muestra de esta fortaleza es que los recursos para construir el punto de venta salieron del Fondo Rotatorio.</p> <p>Tienen excelentes productos orgánicos, cultivados sin químicos, y de muy buena calidad. Importante la proyección de abrir dos nuevos puntos de venta, estarían crenado empleo y comercializando una mayor cantidad de productos</p> <p>DEBILIDADES: No llevan registros, ni facturas de los productos comercializados en el mercado de Ibagué y Armenia.</p> <p>Algunos socios no planifican juiciosamente la siembra para responder a la demanda del mercado, además estos productos no constituyen un ingreso para la asociación ya que son comercializados aparte y las ganancias son repartidas entre los productores pero no disponen de algún porcentaje</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>para la asociación.</p> <p>Los productos evaporados y derivados lácteos no duran mucho en el mercado, ya que al ser orgánicos no tienen preservantes químicos y por ende se vencen muy rápido. Además no tienen totalmente claro cuales con los costos de producción.</p> <p>No comercializan los productos agrícolas en el punto de venta únicamente los procesados, los cuales son producidos por una minoría de asociados, contrario a los productos agrícolas que son producidos por la gran mayoría de asociados.</p> <p>La producción de los productos procesados se realiza artesanalmente en las cocinas de las casas de las MER que las producen, utilizando los implementos de la cocina, los cuales no son específicos para dicha actividad.</p> <p>La producción del yogurt no está estandarizada, cada MER produce su propio yogur, el cual cambia de sabor, color, espesura, dependiendo el productor.</p> <p>OBSERVACIONES: Realizar ejercicio que permita definir cifras reales en cuanto a los costos de producción de cada producto. Los productos agrícolas deben constituir un ingreso económico para la asociación, lo cual hasta el momento no se ha definido.</p> <p>Estandarización de la producción de procesados, con el fin de que el producto sea el mismo y no cambie su calidad y presentación constantemente.</p> <p>Realizar un seguimiento más juicioso y efectivo a todas las actividades de la asociación y evaluar el papel que cada asociado cumple dentro de la asociación. Continuar con el fortalecimiento del Fondo Rotatorio, ya que este es el músculo financiero de la asociación.</p> <p>Comercializar los productos agrícolas por medio de la asociación, llevando registros y facturas de las ventas realizadas.</p> <p>AVANCES: Elaboración del plan de acción del comité vamos bien, generando compromisos y fortaleciendo dinámica de seguimiento del comité.</p> <p>Sensibilización en torno al Fondo Rotatorio buscando nuevas formas de recapitalización.</p> <p>Quedo como tarea definir cómo van a empezar a comercializar o destinar un porcentaje de la producción agrícola para que haga parte de la asociación.</p> <p>Diligenciamiento de la matriz de seguimiento, logrando contar con mayor información referente al área organizacional, comercial y productiva de la organización, identificando</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			debilidades y fortalezas que fueron socializadas con los asociados.
TOLIMA	PALOCABILDO	ASOCIACION DE PANELEROS DE PALOCABILDO- ASOPAL	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: La asistencia a la reunión fue muy buena asistieron la mayoría de los asociados y se evidencio interés por conocer el avance del proyecto. Sin embargo es claro que la asociación organizativamente tiene bastantes dificultades, ya que los comités no funcionan como está establecido, no tienen una planificación de actividades, ni proyección de metas a cumplir. El comité vamos bien? no tenían entendido cuáles eran sus funciones y como debían realizarlas, no hacen seguimiento, ni reportan sus acciones. El comité de compras no realiza sus funciones y no está pendiente de conseguir las cotizaciones, de igual manera el comité de fondo rotatorio no ha realizado sensibilización sobre la importancia de fortalecer el fondo rotatorio, ni ha implementado un estrategia de recapitalización, además no ha socializado el reglamento y en general los asociados no lo conocen. Sumado a esto la capacitación de Fondo Rotatorio la recibió la Junta Directiva y no el comité de Fondo Rotatorio. El papel del representante legal es fundamental en la asociación, contrario a la poca participación de los comités en el desarrollo de la asociación, el representante legal ejerce un importante liderazgo, ha logrado gestionar recursos, capacitaciones y en general es encargado de todo el desarrollo de la asociación, sin embargo no ha podido constituir un grupo de trabajo que promueva la organización dentro de la asociación, consolidando el trabajo de los diferentes comités e impulsando a todos los asociados a participar activamente en las diferentes actividades.</p> <p>No han podido desarrollar una estrategia de comercialización conjunta, cada asociado comercializa individualmente y no existe un interés real por comercializar por medio de la asociación.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: En la segunda visita no se pudo verificar el avance en el tema de las capacitaciones en habilidades gerenciales y comerciales, ni tampoco en desarrollo organizacional, sin embargo se pudo constatar que la asociación ha recibido capacitación por parte de Fedepanela, la cual esta capacitando a la asociación en temas organizaciones, producción limpia y normatividad vigente. Por otro lado se evidencia que un grupo pequeño de asociados participo de una gira, donde por un lado pudieron observar experiencias exitosas, aprender sobre producción limpia y productos derivados de la panela, y por otro</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>realizaron algunos contactos comerciales.</p> <p>Una de los objetivos de la asociación es iniciar con la comercialización de panela por medio de la asociación, pero hasta el momento han avanzado muy poco en el tema, al respecto únicamente se ha realizado una sensibilización en torno a la importancia y las ventajas que otorgaría el hecho de que se empiece a comercializar por medio de la asociación; pero no se ha llevado a cabo una acción concreta ni se ha tomado una decisión que impulse la idea. Los asociados comercializan individualmente y no han comprendido las facilidades y las posibilidades que brindaría una comercialización conjunta.</p> <p>FORTALEZAS: Son grandes productores de panela, la asociación está conformada por 40 asociados, lo cuales tienen en promedio 5 hectáreas de caña, lo que significa que tiene la capacidad de producir panela para abastecer grandes mercado.</p> <p>El área donde están ubicados los cultivos de caña, tiene muy buenas vías de acceso, están cerca a la capital del Tolima y relativamente cerca a la capital del país y los fletes de transporte no son costosos como en otras regiones.</p> <p>Tienen bastante mercado, son reconocidos en la zona y la asociación tiene el apoyo de fedepanela y otras instituciones.</p> <p>Gestionan recursos y apoyo con entes gubernamentales y/o privados, lo cual demuestra interés por mantener la asociación y superarse como grupo.</p> <p>DEBILIDADES: Organizativamente están bastante débiles, los comités no tienen una dinámica clara para realizar su labor, la participación de los asociados es mínima, a pesar de que asisten a las asambleas, capacitaciones y reuniones, no han logrado consolidar una estrategia de comercialización conjunta, ya que muchos prefieren comercializar individualmente.</p> <p>Teniendo en cuenta que cada asociado tiene su propio trapiche, no tienen un producto uniforme, y no han recibido una capacitación en la estandarización de su producto.</p> <p>No llevan una contabilidad legal, ni conocen sus costos de producción y no tienen un dato exacto de cuanto área tienen sembrada.</p> <p>No venden por medio de la asociación, son algunos de ellos grandes productores y cada uno tiene su propio trapiche y su proceso productivo, lo cual nos determina que no existe uniformidad de su producto y dificulta el proceso de ingresar a mercados de grandes superficies.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>El fondo rotatorio no tiene un comité que promueva activamente su capitalización, lo que significa que el retorno de los recursos que el programa otorga para el fondo rotatorio, llevara mucho tiempo y además la asociación no podrá contar con capital para realizar inversiones o crecer económicamente.</p> <p>OBSERVACIONES: Fortalecer comité vamos bien? comité de compras y de fondo rotatorio, sensibilizar a los asociados en torno a la importancia de estos comités y el papel que cumplen dentro de la asociación.</p> <p>Cumplir lo establecido en el plan de acción del comité vamos bien? promoviendo la participación, la ejecución oportuna de los recursos y fortaleciendo estrategias de comercialización conjunta.</p> <p>Definir cómo van a comercializar por medio de la asociación, si cada socio va a aportar un porcentaje de su producción para ser comercializada por medio de la asociación y de qué manera van a estandarizar la producción para ofrecer un producto uniforme.</p> <p>Recapitalizar el Fondo Rotatorio, a partir de los aportes mensuales, desarrollando actividades extras y comercializando por medio de ASOPAL.</p> <p>AVANCES: Diligenciamiento de la matriz de seguimiento, logrando contar con mayor información referente al área organizacional, comercial y productiva de la organización, identificando debilidades y fortalezas que fueron socializadas con los asociados.</p> <p>Elaboración del plan de acción del comité vamos bien? especificando acciones, responsables y resultado esperados.</p> <p>Sensibilización en torno al Fondo Rotatorio, y concientización sobre la importancia de iniciar con la comercialización conjunta, recalando el papel del comité del fondo rotatorio como gestor de acciones que conduzcan a capitalizar el fondo y de esta manera brindar un servicio a los asociados.</p>
TOLIMA	PALOCABILDO	COOPERATIVA DE GUADUEROS DE PALOCABILDO-COOGUAPAL	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN: En la segunda visita se evidencia que la asociación ha tenido un mínimo avance en el área organizativa, ya que el archivo con la documentación de la asociación no está disponible para su consulta y la asistencia a la reunión no fue mayor al 75%. Los comités estaban conformados, pero el comité vamos bien? no había desarrollado un seguimiento juicioso al proyecto, a las personas contratadas y a la ejecución de los recursos. El comité de compras contrario al anterior tiene una mejor dinámica, ya que consigue las cotizaciones, está pendiente de las compras que se realizan y lleva un registro de la ejecución de los recursos. El comité de Fondo Rotatorio, si bien no ha desarrollado estrategias reales de recapitalización, si ha iniciado el proceso de sensibilización, dando a conocer a los asociados a importancia del fortalecer el Fondo Rotatorio a</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>partir de aportes mensuales, actividades y alquiler de la maquinaria adquirida con los recursos del programa oportunidades rurales, son embargo únicamente se definió que los asociados realizarían un aporte mensual de \$1000, y en cuanto al alquiler de la maquinaria y demás actividades no se ha definido un mecanismo o un plan de acción para llevar cabo actividades adicionales que contribuyan al crecimiento económico del fondo y los mecanismo para recuperar los recursos invertidos en maquinaria e insumos.</p> <p>La asistencia a la reunión no fue la mejor, ya que hicieron falta el 40% de los asociados, lo que demuestra que no existe una comunicación fluida entre los asociados, y que además la participación no es activa.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO: Los comités están conformados, pero no han logrado tener un impacto real en el desarrollo de la asociación. El comité vamos bien? no tiene claro cuáles eran sus funciones y no ha planificado acciones de seguimiento al proyecto. El comité de compras ha adelantado acciones y tiene sus funciones claras pero los integrantes del comité no participan de las acciones ni realizan sus funciones, únicamente un miembro las realiza. El comité de Fondo Rotatorio ha iniciado actividades de sensibilización, ya recibió capacitación por parte del talento local, pero no ha definido acciones y actividades que fortalezcan el fondo y que dinamicen su labor dentro de la asociación. Los asociados realizaron una gira empresarial al departamento del Quindío, donde pudieron observar técnicas de producción, diseño, estrategias de comercialización, estandarización, y además realizaron contacto con una persona que luego contrataron para que los capacitar en nuevos diseños en guadua y estandarización. Con los recurso que otorga el programa compraron torno, cepillo, sierra y pulidora, maquinaria industrial que les ha servido para hacer nuevos diseños y tener un producto de mayor calidad. La asociación actualmente no comercializa sus productos por medio de la asociación, cada asociado vende individualmente los artículos que produce.</p> <p>FORTALEZAS: Cuentan con dos talleres para la fabricación de artículos en guadua, por lo cual se han conformado dos grupos de trabajo teniendo en cuenta la cercanía al taller, esto permite que los asociados no deban realizar largos desplazamientos para trabajar en el taller.</p> <p>La materia prima para la fabricación de sus productos es natural en la zona, es decir, que nace por toda la región y existe gran abundancia y la calidad de esta es muy buena.</p> <p>A pesar de que son nuevos en el negocio, ya han desarrollado habilidades para la producción, han mejorado sus técnicas y con la capacitación que están recibiendo han ampliado y complementado sus conocimientos.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>DEBILIDADES: Organizativamente son bastante débiles, no cuentan con comités dinámicos que fortalezcan a la asociación y que realicen seguimiento a las acciones y al desarrollo de la asociación, además no tienen un plan de trabajo definido que le permita fijar metas y proyectarse a futuro.</p> <p>El comité vamos bien? no realiza seguimiento juicioso y documentado al desarrollo del proyecto, al cumplimiento de los contratos y a las funciones que deben realizar los otros comités.</p> <p>El fondo rotatorio no tiene una estrategia de recapitalización eficiente y un mecanismo de recaudo que logre que el fondo se fortalezca y reintegre los recursos que el programa otorgo para insumos y maquinaria, además no han definido si van a alquilar la maquinaria a cada asociado y por cuanto valor y en cuánto tiempo van a reintegrar esos recursos al fondo, únicamente definieron hacer un aporte mensual de \$ 1000.</p> <p>No tienen un archivo organizado y disponible para consulta. Al momento de la visita toda la documentación de la asociación no estaba disponible, ya que el contador había retirado todos los documentos de la asociación.</p> <p>No comercializan por medio de la asociación y el volumen de producción es muy pequeño.</p> <p>No llevan registro de ventas y además no conocen cuales son los costos de producción para cada artículo.</p> <p>OBSERVACIONES:</p> <p>Fortalecer la organización y la dinamiza de los comités.</p> <p>Definir estrategias claras de recapitalización del fondo rotatorio. Definir el mecanismo para regresar al fondo los recursos invertidos en maquinaria e insumos, fijando plazos. Llevar registro de los aportes mensuales de cada socio. Realizar sensibilización acerca de los beneficios de contar con un fondo rotatorio fortalecido y con recursos.</p> <p>Hacer seguimiento a contador y auditor y contar con un archivo organizado y disponible para su consulta. Además hacer seguimiento a la ejecución de los recursos otorgados por el programa.</p> <p>AVANCES:</p> <p>Diligenciamiento de la matriz de seguimiento, logrando contar con mayor información referente al área organizacional, comercial y productiva de la organización, identificando debilidades y fortalezas que fueron socializadas con los asociados.</p> <p>Elaboración del plan de acción del comité vamos bien? especificando acciones, responsables y resultado esperados.</p> <p>Sensibilización en torno al Fondo Rotatorio, y concientización sobre la importancia de iniciar con la comercialización conjunta, recalcando el papel del comité del fondo rotatorio</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>como gestor de acciones que conduzcan a capitalizar el fondo y de esta manera brindar un servicio a los asociados.</p> <p>Se genero una fuerte llamado de atención por no contar con los documentos de la asociación y los soportes de la ejecución de los recursos. Por este motivo se suspendió temporalmente el proyecto, hasta no contar con toda la documentación y los soportes de las compras, pagos y demás recursos gastados.</p>
TOLIMA	PALOCABILDO	ASOCIACION DE MUJERES EMPRENADORAS POR PALOCABILDO-ASOMEMPA	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN:</p> <p>La asistencia de las asociadas a la reunión no fue la esperada, ya que solo asistieron el 60% de las asociadas. La asociación cuenta con un archivo organizado, donde reposa la documentación de la asociación, las actas de conformación de comités, las actas de compras, contratos, hojas de vida, en general el archivo está muy bien organizado y reposa en la sede de la asociación.</p> <p>El comité de compras cuenta con un importante liderazgo, lo que permitido que se realicen las cotización y la aprobación de las compras conforme a lo establecido por el proyecto, tienen actas del comité de compras y todos los soportes de las compras realizadas.</p> <p>El Comité Vamos Bien? no tiene claras su funciones, no había realizado seguimiento a contratos, actividades y desarrollo de la asociación, no tenían un plan de trabajo donde se fijen acciones de seguimiento que permitan el fortalecimiento organizativo de la asociación. Con respecto al Fondo Rotatorio es importante resaltar que las asociadas realizan un aporte mensual, del cual se lleva registro, además realizan actividades adicionales para fortalecerlo económicamente. El comité cuenta con integrantes que son muy activos y que permanentemente sensibilización y motivan a las demás asociadas a participar del fondo y a fortalecerlo.</p> <p>EN RELACIÓN AL PROYECTO:</p> <p>Realizaron una gira de promoción del producto de la asociación a partir de un recorrido por los municipios de Villahermosa, Casabianca, Libano y Murillo, a cual fue muy exitosa, ya que realizaron contactos con posibles clientes y otras personas interesadas en el producto.</p> <p>Contrataron personal que las está capacitando en diversificación de productos a base de panela, esta capacitación ha sido muy importante, ya que las ha motivado a diversificar su producción y contar con una amplia variedad de productos.</p> <p>Tienen muy claro en funcionamiento como asociación y están encaminadas a lograr este año una mayor comercialización de la producción, logrando así el mejor nivel de vida de las</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>asociadas.</p> <p>Esta asociación se encuentra activa, ya que siguen comercializando su producto (panela en polvo empacada), en diferentes partes del departamento y lo más importante es que algunas de las ventas si se realizan por medio de la asociación.</p> <p>Tienen conformados los comités y han mejorado la dinámica de estos.</p> <p>La publicidad contratada le ha permitido abrir nuevos mercados y dar a conocer tanto el producto como la asociación a nivel departamental.</p> <p>FORTALEZAS:</p> <p>Tienen sede propia, donde está la maquinaria, bodega, oficina, salón de reuniones, esto les ha permitido estar mucho más organizadas.</p> <p>Cuentan con personas líderes, que motivan permanentemente a las demás asociadas y promueven el desarrollo y fortalecimiento de las asociación</p> <p>La venta de producto por medio de la asociación y la utilización de la maquinaria</p> <p>Planifican la producción, fijando horarios y resultados por cada jornada laboral con el fin de cumplirles a los clientes.</p> <p>Tienen clientes fijos y un contrato con una cafetería, permanentemente promocionan su producto y buscan nuevos clientes.</p> <p>El producto de la asociación es reconocido en el mercado local y también a nivel regional.</p> <p>Llevan registro de las ventas, saben cuánto producen, cuanto comercializan y cuál es la capacidad de producción.</p> <p>ASOMEMPA es una asociación que no se detiene a pesar de no contar con apoyo de entidades gubernamentales o privadas.</p> <p>DEBILIDADES:</p> <p>Problemas personales entre las asociadas que no son solucionados a tiempo y que impiden el desarrollo de la asociación.</p> <p>El retiro de algunas asociadas por su propia voluntad y el retiro de otras por causa mayor.</p> <p>No tienen claro los costos de producción.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>OBSERVACIONES:</p> <p>Fortalecer el comité vamos bien? definiendo mensualmente acciones y actividades, con plazos, responsables y resultados esperados.</p> <p>Poner en práctica lo aprendido en la capacitación de nuevos productos a base de panela e iniciar su comercialización.</p> <p>Continuar con el fortalecimiento del fondo rotatorio a partir de actividades adicionales.</p> <p>Realizar ejercicio que les permita tener un dato aproximado sobre costos de producción.</p> <p>Motivar la participación activa de todas las asociadas en las actividades de la asociación.</p> <p>AVANCES:</p> <p>Diligenciamiento de la matriz de seguimiento, logrando contar con mayor información referente al área organizacional, comercial y productiva de la organización, identificando debilidades y fortalezas que fueron socializadas con los asociados.</p> <p>Elaboración del plan de acción del comité vamos bien? especificando acciones, responsables y resultado esperados.</p>
META	VISTA HERMOSA	ASOCIACION EMPRESARIAL Y AGROPECUARIA-CRISTACAÑA	<p>NIVEL DE ORGANIZACIÓN:</p> <p>Organizativamente es una asociación muy débil, ya que la participación y el compromiso de los asociados no son buenos; para la reunión asistieron solo el 40% de los asociados.</p> <p>Los comités a pesar de estar conformados, no tienen una dinámica de funcionamiento clara. El comité compras debe buscar cotizaciones y realizar acciones que beneficien a la asociación, es decir buscar velar por la buena ejecución del presupuesto. El comité vamos bien? no conoce sus funciones, no realiza acciones de seguimiento, conoce muy por encima el presupuesto y las contrataciones, y no tiene plan de trabajo, de igual manera el comité de fondo rotatorio no tiene una cuenta específica, no ha desarrollado acciones de recapitalización, definieron hacer un aporte del 5% de la producción, pero la asociación tendrá materia prima hasta dentro de 6 meses cuando sea la cosecha. Además no han realizado una sensibilización en torno a los beneficios y la importancia que tiene implementar un fondo rotatorio, que cuente con recursos para realizar préstamos e inversiones que beneficien económicamente a la asociación y a los asociados.</p> <p>La organización cuenta con un archivo organizado, donde reposan los documentos de la asociación, los soportes de las compras, contratos, hojas de vida y las diferentes actas de reunión y conformación de comités.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>EN RELACIÓN AL PROYECTO:</p> <p>La asociación CRISTACAÑA tendrá panela para comercializar hasta dentro de seis meses que coseche la caña sembrada en este proyecto. Es decir actualmente no tiene producto para comercializar lo que significa que tanto la asociación como los asociados no tendrán ingresos en el transcurso del proyecto.</p> <p>Con los recursos del programa oportunidades rurales la asociación compra las semillas de caña, alquila 6 hectáreas y están preparando la tierra para la siembra.</p> <p>Los comités no realizan acciones encaminadas a fortalecer a la asociación, no tienen claro cuál es su papel dentro de la asociación y la importancia que estos tiene para el crecimiento económico y para la buena ejecución de los recursos.</p> <p>FORTALEZAS:</p> <p>La infraestructura que tienen, ya que cuentan con un trapiche de mucha capacidad de producción. En el lugar donde está el trapiche existe una bodega y el terreno circundante pertenece a la asociación, allí también van a sembrar caña.</p> <p>La asociación cuenta con un representante legal que ejerce liderazgo, con capacidad de gestión y con experiencia en cultivos de caña.</p> <p>Interés de los asociados en cultivar caña en cambio de cultivos de coca (esta es una región cocalera)</p> <p>DEBILIDADES:</p> <p>La falta de materia prima para producir, la disminución de los asociados que venían siendo beneficiados, la falta de una contabilidad o planes de costos.</p> <p>La mayoría de los socios están retirados del trapiche y el costo de transporte es bastante alto, y más si tenemos en cuenta que se deben realizar 20 viajes por hectárea y cada viaje cuesta \$ 80.000.</p> <p>El alto costo de la mano de obra, motivado por el impacto que ha tenido la presencia de una empresa petrolera que ha contratado a mucha gente de la región, pagando jornales elevados. De igual manera el costo de transporte ha subido debido al impacto de la compañía petrolera.</p> <p>El retiro de muchos asociados y la falta de motivación para continuar en el proyecto productivo de producción de panela, para algunos es mejor vincularse a la compañía petrolera.</p> <p>El lugar donde se encuentra el trapiche no cuenta con luz eléctrica, de tal manera que el trapiche no puede funcionar en caso de querer realizar un evento de producción.</p>

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACION	INFORME DE VISITA
			<p>OBSERVACIONES:</p> <p>Fortalecer comités, generando planes de trabajo.</p> <p>Sensibilizar a los asociados en torno al proyecto productivo, los beneficios de contar con un fondo rotatorio y la importancia de la participación de cada uno de ellos en todas las actividades de la asociación.</p> <p>Fortalecer organizativamente la asociación, fijar compromisos con lo asociados sobre su participación en la asociación, desarrollar estrategias para recapitalizar el fondo rotatorio, como actividades de integración, bazares, rifas, etc.</p> <p>AVANCES:</p> <p>Diligenciamiento de la matriz de seguimiento, logrando contar con mayor información referente al área organizacional, comercial y productiva de la organización, identificando debilidades y fortalezas que fueron socializadas con los asociados.</p> <p>Elaboración del plan de acción del comité vamos bien? especificando acciones, responsables y resultado esperados.</p> <p>Sensibilización en torno al Fondo Rotatorio, y concientización sobre la importancia de iniciar con la comercialización conjunta, recalcando el papel del comité del fondo rotatorio como gestor de acciones que conduzcan a capitalizar el fondo y de esta manera brindar un servicio a los asociados.</p>

Carolina Tello, Liz Huertas Cortes, Daniel Montes, Edwin Díaz, Ernesto Avilés, Pedro Clavijo, Guillermo Solarte Lindo
Equipo de trabajo Oportunidades Rurales Región Centro
Corporación Latinoamericana Misión Rural

Guillermo Solarte Lindo
Director
Corporación Latinoamericana Misión Rural
ERS Centro Programa Oportunidades Rurales