

Reporting Agency:	UNDP
Country:	Colombia
STANDARD PROGRESS REPORT	

COL/77562 Desarrollo Económico Incluyente Rural PNUD – KOICA “Fortalecimiento de la cadena de valor hortifrutícola en Colombia”.

Reporting period: 01/01/2017 – 15/12/2017

I. OBJETIVO

El proyecto, “Fortalecimiento de la cadena de valor hortifrutícola en Colombia”, busca mejorar el desarrollo humano y la calidad de vida de comunidades campesinas a través del fortalecimiento de organizaciones de pequeños productores, y de las cadenas de valor priorizadas en los departamentos de Cauca, Tolima y Bolívar.

El proyecto está diseñado para un periodo de implementación de cuatro (4) años, donde las actividades de fortalecimiento de capacidades en terreno están previstas para ser implementadas en un periodo de tres (3) años. El tiempo restante, corresponde al desarrollo de la etapa de alistamiento y de montajes de equipos técnicos, así como para actividades de cierre y evaluación final del proyecto.

La población beneficiaria del proyecto son 1.633 familias de pequeños productores rurales en condición de pobreza, cultivadores de las cadenas priorizadas, asociadas en 22 organizaciones de productores en los territorios focalizados. Para el cálculo de inversión por asociación, se toma la familia como unidad de medida. Para esto, se ha definido un criterio utilizado por el PNUD de cuatro millones de pesos (COP 4.000.000) como inversión mínima por familia para generar una transformación cuantificable. No obstante, este valor establecido podrá ser ajustado sin desmedro del monto mínimo, dependiendo de las condiciones técnicas de ejecución de las cadenas priorizadas.

Para este proyecto, se plantea el uso de la metodología para la implementación de proyectos de desarrollo rural, diseñada a partir de la validación y las lecciones aprendidas del proyecto “Apoyo a la estrategia de desarrollo rural de Colombia mediante la validación de la metodología de Proyectos Eje para la generación de ingresos”, en el marco de la alianza entre la Agencia de Cooperación Internacional de Corea – KOICA, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD, y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

II. RECURSOS

Presupuesto total del proyecto:	USD \$3.500.000.
Fecha de inicio:	Septiembre 9 de 2016
Vigencia del proyecto:	Julio 2020.

El total de los recursos del proyecto son aportados por el Gobierno de Corea, a través de la Agencia de Cooperación Internacional de Corea - KOICA.

III. RESULTADOS

El proyecto ha implementado las herramientas metodológicas en terreno con el objetivo de lograr una adecuada ejecución del proyecto, contemplando tiempos, recursos y actividades que permitan a las asociaciones evolucionar hacia el cumplimiento de los objetivos, y en especial hacia el mejoramiento de la calidad de vida y el fortalecimiento de las cadenas productivas.

El reporte que se establece en el siguiente documento se enfoca en dos fases, la primera fase resume las etapas de Alistamiento y Proyectar, que, en términos generales se desarrollaron desde octubre de 2016 hasta junio- julio de 2017. A partir de este periodo inició la etapa Realizar, y con ella se dio inicio a la implementación de actividades y medición de los avances de manera periódica, acorde con los indicadores establecidos en marco lógico del proyecto.

En la primera parte del presente informe (etapas de Alistamiento y Proyectar), se relacionan los resultados de manera general y en la segunda parte se refleja el avance analizado de manera independiente en cada departamento y de acuerdo con cada línea productiva.

Etapa de Alistamiento

La etapa de alistamiento contemplo la definición de la vocación productiva, el mapeo de actores, el inventario de las organizaciones y la definición del número de organizaciones con las cuales se realizaría proceso de inmersión. El resultado general de estas actividades se resume en la siguiente tabla:

Tabla 1 Resultados generales de la focalización territorial

Territorio	Vocación productiva	Mapeo de actores	Inventario de organizaciones	Total de organizaciones con proceso de inmersión
Bolívar	Ñame	7 actores de importancia alta	81 organizaciones de productores identificadas en el territorio	7 organizaciones de productores
		12 actores de importancia media		
		1 actor de importancia baja		
Tolima	Aguacate hass Cacao	7 actores de importancia alta	40 organizaciones de productores identificadas en el territorio	8 organizaciones de productores
		5 actores de importancia media		
		1 actor de importancia baja		
Cauca	Aguacate hass Limón Tahití	4 actores de importancia alta	28 organizaciones de productores identificadas en el territorio	8 organizaciones de productores
		1 actor de importancia media		
		4 actores de importancia baja		

Selección de las organizaciones

Posterior al levantamiento del inventario de organizaciones, se inició el proceso de depuración para la selección de las organizaciones beneficiarias del proyecto. Obteniendo como resultado la selección final de 22 organizaciones de productores, de 14 municipios, en los tres territorios priorizados, así:

Tabla 2 Selección de organizaciones de productores de ñame en Bolívar

Nombre de la Asociación	Número de socios	Municipio	Línea Productiva
1 APROÑAMM	91	El Carmen de Bolívar	Ñame

2	AMOR A MI TIERRA	64	El Carmen de Bolívar	Ñame
3	ASOBONITO	71	El Carmen de Bolívar	Ñame
4	ASOPROMIXGUA	87	El Carmen de Bolívar	Ñame
5	ASICAC	62	San Juan Nepomuceno	Ñame
6	ASOPROCAP	48	San Juan Nepomuceno	Ñame
TOTAL		419	2	

Tabla 3 Selección de organizaciones de productores de aguacate hass y cacao en Tolima

	Nombre de la Asociación	Número de socios	Municipio	Línea Productiva
1	ASOFRUTOS	82	Fresno	Aguacate Hass
2	FRUPAL	80	Palocabildo	Aguacate Hass
3	APROCAL	79	Alvarado	Cacao
4	ASPRAFAL	47	Falan	Cacao
5	ASOCAMELIAS	50	Mariquita	Cacao
6	AGROCAMUS	47	Palocabildo	Cacao
7	ASOSANPEDRO	29	Armero-Guayabal	Cacao
8	LA AMISTAD	67	Vista Hermosa	Aguacate Hass
TOTAL		481	7	

Tabla 4 Selección de organizaciones de productores de aguacate hass y limón Tahití en Cauca

	Nombre de la Asociación	Número de socios	Municipio	Línea Productiva
1	APRAT	63	El Tambo	Aguacate Hass
2	ASPROAMILENIO	48	El Tambo	Aguacate Hass
3	EMPROCAT	50	El Tambo	Aguacate Hass
4	ASOPAMC	35	Piendamó	Aguacate Hass
5	FRUTOS DEL CAMPO	36	Popayán	Aguacate Hass
6	ASOBRIX	115	Patía	Limón Tahití
7	ASOMERCADERES	77	Mercaderes	Limón Tahití
8	ASOAGRAR	40	Mercaderes	Limón Tahití
TOTAL		464	5	

Talleres para la socialización del proyecto.

Posterior al proceso de selección de las organizaciones, se realizaron una serie de talleres para la socialización del proyecto, dirigido a los miembros de las asociaciones beneficiarias. En total, se realizaron 22 talleres de socialización, uno por cada organización beneficiaria. A estos eventos se convocó a la totalidad de los asociados, y se contó con la participación final de más de 1.000 personas.

Selección y filtro de familias.

Teniendo en cuenta la capacidad máxima de familias para vincular al proyecto, en algunas organizaciones se realizó una selección de familias con niveles de Sisbén inferiores a 50 puntos, apoyados en el conocimiento y recomendaciones de los líderes de las organizaciones, para lograr un cubrimiento óptimo a nivel organizativo. En total se seleccionaron como beneficiarios directos del proyecto 1.364 familias, si bien este número tendrá variaciones a medida que se implementa el proyecto, esta es la cifra usada para el cálculo de los montos de inversión por organización.

Etapa Proyectar

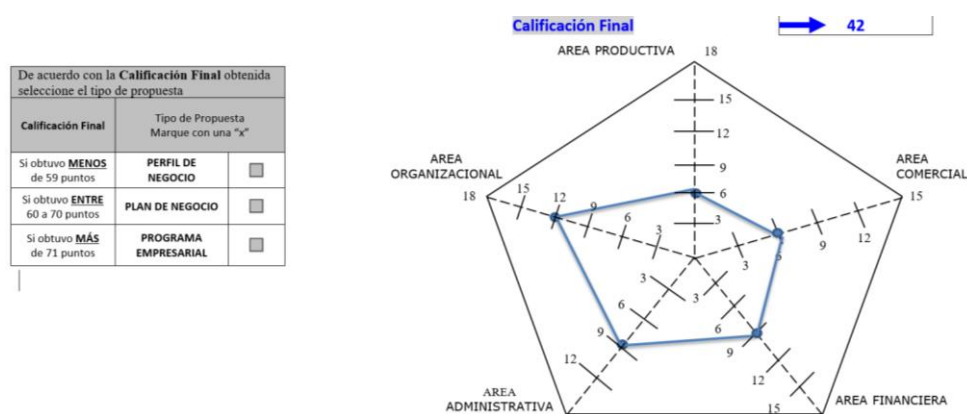
Durante el desarrollo de esta etapa, se realizaron las siguientes actividades:

Levantamiento de los IDEO

El IDEO (Índice de Desarrollo Organizativo), es la herramienta que el proyecto usa para evaluar la capacidad y el nivel de desarrollo de la asociación. Esta medición, sirve de línea de base para el componente de desarrollo organizativo. Se realizaron las evaluaciones de los IDEO para cada una de las organizaciones beneficiarias del proyecto, teniendo como principal resultado la información del estado organizativo de las organizaciones, contenida en 22 informes IDEO.

Este indicador nos permite dar un vistazo del estado de las organizaciones al inicio del proyecto. En términos generales 20 organizaciones se encuentran en la etapa de perfil de negocio (puntuaciones menores a 59 puntos), y solo 2 organizaciones se encuentran en etapa de plan de negocios (FRUPAL y ASOFRUTOS, Aguacate hass en Tolima). En el siguiente gráfico se observa un ejemplo de los resultados del IDEO:

Ilustración 1 Ejemplo resultados IDEO 2017 ASICAC, Bolívar.



Levantamiento de las EVAC

La EVAC (Evaluación de Capacidades), es la herramienta que el PNUD y el proyecto utilizan para medir el nivel de capacidad de gestión administrativa y financiera que posee la organización de productores. Esta medición se realizó previamente al inicio de actividades con cada organización, y fue fundamental para determinar si la organización está en capacidad o no, de recibir y administrar directamente recursos, y hace parte de la documentación que se anexa al procedimiento interno de PNUD para la elaboración y firma de los acuerdos de subsidio (Grants). El desarrollo de esta actividad, se realizó en espacios de trabajo con las juntas directivas de las asociaciones beneficiarias. En total se levantaron 22 EVAC, una por cada organización beneficiaria.

Construcción participativa de mapa de sueños

Posterior al proceso de socialización del proyecto, se convocó la totalidad de asociados con el fin de construir los mapas de sueños mediante la participación activa en los talleres. En estos eventos, cada uno de los asociados contribuyó con la construcción de los sueños de la organización, en las dimensiones productiva, organizativa y comercial o de mercado.

Además de los sueños priorizados, se definieron las barreras que obstaculizan el logro de estos sueños, y las actividades necesarias para superarlas. Se realizaron un total de 22 talleres. A partir de este proceso, las comunidades beneficiarias del proyecto identificaron de forma clara sus objetivos y expectativas como organización.

El resultado de estos talleres, fue insumo y base fundamental para la posterior construcción y proyección presupuestal de los planes de mejora la organización. La participación en estos talleres es uno de los aspectos más relevantes para vincular a los asociados y proyectar el éxito del fortalecimiento de la organización.

Levantamiento de línea base socioeconómica

El levantamiento de la línea base de las organizaciones y de las familias beneficiarias de este proyecto se culminó en el mes de julio. Para este resultado fue necesario realizar el diseño de la matriz de indicadores, la estructura de los formularios de captura de información, así como el proceso de capacitación a encuestadores. Vale la pena indicar que para el levantamiento de la línea de base se realizó una innovación utilizando tabletas para el diligenciamiento de formularios web, lo cual agiliza el proceso de captura de información y principalmente en el proceso de tabulación posterior de los datos.

Con el levantamiento de la línea base, el proyecto ya cuenta con los datos iniciales de cada indicador sobre los cuales se realizará el seguimiento a la variación y al impacto real del proyecto.

En consecuencia, la información recolectada se encuentra en proceso de análisis, validación y consolidación del documento de línea base, en el cual se incluye la metodología de levantamiento de la información, la caracterización de las organizaciones y las familias beneficiarias, así como el análisis de la contribución del proyecto a los ODS.

Construcción participativa de los planes de desarrollo y los planes de mejora

Contando con los mapas de sueños (MDS), cada organización procedió a la construcción de sus planes de desarrollo (con el acompañamiento y asistencia del equipo técnico del proyecto en cada territorio), este ejercicio se desarrolló con las juntas directivas y los líderes de las organizaciones, en donde, en primera instancia se definieron las barreras que impiden el logro de los sueños definidos en los MDS. Posteriormente se plantearon las actividades a

desarrollar por cada componente, determinando el presupuesto correspondiente a cada una de ellas.

Como resultado, cada organización estructuró su plan de desarrollo (PD), contemplando las acciones en cada dimensión del plan: productiva, organizativa y de mercado. En la Tabla 5 se observa un ejemplo del PD, en el cual se establece el presupuesto total de las actividades propuestas (columna E), la fuente de financiación por parte del proyecto (columna F), actividades con potencial para ser financiadas por la propia organización (columna G) y otras fuentes de financiación (Columna H) (gestión de recursos).

Tabla 5 Ejemplo Plan de desarrollo

A DIMENSIÓN	B ESTRATEGIAS	C ACTIVIDADES	E PRESUPUESTO	F PROYECTO	G ORG	H OTROS
ORGANIZACIONAL	Gestión de infraestructura organizativa	Adquirir terreno propio para construir la oficina	\$ 15.000.000		\$ 15.000.000	
		Diseño y construcción de oficina y centro de reuniones	\$ 20.000.000		\$ 20.000.000	
		Dotación de oficina	\$ 7.000.000			\$ 7.000.000
	Implementar acciones estratégicas para el fortalecimiento organizativo	Diseñar un plan de capacitación con las familias que componen la organización	\$ 47.600.000	\$ 600.000		\$ 47.000.000
		Programar giras técnicas para compartir experiencias en otros territorios	\$ 10.000.000	\$ 3.000.000		\$ 7.000.000
		Usar herramientas informáticas para gestión integral y eficiente de la organización	\$ 10.000.000			\$ 10.000.000
		Buscar el reconocimiento de la organización a nivel nacional	\$ 10.000.000	\$ 3.240.000		\$ 6.760.000

El plan de desarrollo se convierte en una herramienta fundamental para la organización porque permite planificar su proceso de desarrollo en el largo plazo más allá de la intervención del proyecto.

Los planes de mejora de las organizaciones se derivaron de las actividades financiadas por el proyecto, cuya construcción fue un proceso que se llevó cabo en 2 o 3 talleres con cada organización. Como resultado final a la fecha se cuenta con 22 planes de desarrollo y 22 planes de mejora.

Talleres para la socialización del plan de mejora y del modelo de acuerdo

Con las asambleas de las organizaciones se realizó la socialización de los planes de desarrollo y planes de mejora en su versión final. La socialización fue útil para: i) realizar los ajustes finales sugeridos por la asamblea general de asociados, ii) socializar y revisar en detalle las actividades, adquisiciones, adecuaciones, construcciones y demás acciones a realizar en aras de la transparencia y participación de todos los asociados, iii) garantizar el conocimiento de todos los asociados sobre los beneficios a que tienen lugar, iv) tomar acciones para garantizar la participación activa de los asociados y su compromiso con las actividades programadas.

A partir de este proceso y con el aval general de todas las asambleas de asociados, el PNUD y los comités directivos del proyecto pudieron avanzar con la construcción de los acuerdos de subsidio (Grants).

Montaje y firma de los acuerdos de subsidio (Grants)

Una vez que las asambleas generales aprobaron los planes de mejora, el equipo técnico del proyecto y los comités directivos de proyecto de cada organización, construyeron los documentos de acuerdo para ser firmados por el director del PNUD y el representante legal de cada organización.

Para mediados del mes de junio se firmaron 20 grants comprometiendo COP \$2.083.014.600, para la vigencia 2017, y para inicios del mes de noviembre se firmaron 2 grants adicionales por COP \$141.064.000., para un total de COP\$ 2.224.078.600.

A partir del mes de julio y en el marco del proceso de implementación de las actividades programadas en los planes de mejora (las cuales serán descritas en la etapa realizar), las 22 organizaciones beneficiarias cumplieron con los requisitos necesarios para los desembolsos de recursos, acorde con la siguiente tabla:

Tabla 6 Desembolsos y ejecución de recursos 2017¹

DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ORGANIZACIÓN	Total recursos asignados - Grants (COP)	Recursos Desembolsados (%)	Ejecución por parte de las organizaciones (%)
BOLIVAR	El Carmen de Bolívar	APROÑAMM	\$ 156.073.300	100%	85%
		AMOR A MI TIERRA	\$ 108.324.550	100%	89%
		ASOBONITO	\$ 124.822.950	100%	81%
		ASOPROMIXGUA	\$ 138.181.950	100%	75%
	San Juan de Nepomuceno	ASOPROCAP	\$ 84.374.150	100%	91%
CAUCA	El Tambo	ASICAC	\$ 61.000.000	27%	0%
		APRAT	\$ 100.800.000	110%	80%
		ASPROAMILENIO	\$ 75.200.000	100%	69%
	Piendamó	EMPROCAT	\$ 80.000.000	100%	78%
		ASOPAMC	\$ 56.000.000	100%	66%
	Popayán	FRUTOS DEL CAMPO	\$ 57.600.000	100%	65%
	Patía	ASOBRIX	\$ 166.000.000	100%	77%
		ASOMERCADERES	\$ 92.400.000	100%	68%
	Mercaderes	ASOAGRAR	\$ 81.500.000	100%	82%
	TOLIMA	Fresno	ASOFRUTOS	\$ 130.000.000	100%
Palocabildo		FRUPAL	\$ 154.740.000	100%	84%
Alvarado		APROCAL	\$ 125.964.000	100%	79%
Falan		ASPRAFAL	\$ 101.009.000	100%	70%
Mariquita		ASOCAMELIAS	\$ 95.859.000	100%	68%
Palocabildo		AGROCAMUS	\$ 90.842.500	100%	69%
Armero-Guayabal		ASOSANPEDRO	\$ 63.323.200	100%	68%
Vista Hermosa		LA AMISTAD	\$ 80.064.000	34%	0%
Total		14	22	\$ 2.224.078.600	94%

ETAPA REALIZAR

Esta etapa corresponde a la implementación de los acuerdos y el desarrollo de todas las actividades de fortalecimiento de las organizaciones en las dimensiones productivas, organizativas y de mercado.

1. Creación y estructuración de comités técnicos

¹ El avance en el porcentaje (%) de recursos desembolsados y el porcentaje de ejecución por parte de las organizaciones se reporta con fecha de corte al 12 de Dic de 2017.

El proyecto propició la creación de comités con responsabilidades específicas al interior de la organización. En este sentido, cada una de las organizaciones ha conformado los siguientes comités:

- Comité Directivo del proyecto encargado de la administración y ejecución de recursos.
- Comité Técnico del proyecto encargado de definir las orientaciones técnicas para el establecimiento y manejo del proyecto productivo.
- Comité Comercial encargado de definir las estrategias para mejorar las condiciones de comercialización de los productos.

En cada organización se constituyeron tres (3) comités, para un total de 66 comités conformados y cuyos integrantes se distribuyen por género de la siguiente manera:

Tabla 7 Total Integrantes en comités constituidos

	Hombres	Mujeres
BOLIVAR	38	14
CAUCA	47	14
TOLIMA	28	8
TOTAL	118	37

Avance Departamental

De acuerdo con la estructuración de los indicadores por componentes y actividades contenidos en el marco lógico del proyecto (Anexo II²), se estableció para cada uno de ellos características como periodicidad, unidad de medida y meta estimada para el horizonte del proyecto, acorde con los reportes que se realizaran durante la ejecución del mismo.

En la Tabla 8 se relacionan aquellos indicadores cuya periodicidad de reporte se realiza de manera trimestral semestral, y que tienen un valor diferente a cero (0) como meta para el primer año. La mayoría de estos indicadores corresponden al nivel de actividades, los cuales irán aportando al logro de los indicadores a nivel de Componente, Propósito y Fin, de manera articulada. Posteriormente se explicará de manera detallada los avances en cada Departamento.

Tabla 8 Avance parcial de indicadores Marco Lógico

Componente	Nombre indicador	Planned Target (2017)	Resultado (6 meses) 2017
C.2. Fortalecimiento de las capacidades organizativas	A. 2.1 porcentaje de cumplimiento de las actividades definidas en los planes de mejora.	35%	35%
	A. 2.2 # de organizaciones implementando acciones de gestión integral del agua.	10	12
	A. 2.5. # de organizaciones con infraestructura productiva construida, dotada.	2	5
	A. 2.6. # de sesiones de asistencia técnica administrativa a las organizaciones.	6	118

² Para mayor especificidad, el anexo II relaciona la totalidad de indicadores y sus características específicas.

	A.2.7. # de organizaciones con infraestructura física administrativa requerida en el diagnóstico, construida o mejorada –dotada.	8	17
	A.2.8. Tasa de variación porcentual en el número de prácticas socio empresariales adoptadas.	5%	19%
C.3. Fortalecimiento Institucional	C.3.1. Número de instituciones vinculadas al fortalecimiento de las cadenas de valor priorizadas.	2	14
	A.3.2. # de mesas técnicas territoriales constituidas	3	2
	A.3.3. # de planes de acción formulados para el fortalecimiento de las cadenas de valor.	3	0
C.4. Fortalecimiento de capacidades comerciales	A.3.1. # de cadenas definidas, analizadas y diagnosticadas.	5	4
	A.3.4. # de organizaciones con estrategias para el posicionamiento del producto en implementación.	5	21
	A.3.5. # de organizaciones con acciones para la comercialización conjunta.	4	10
	A.3.6. # de organizaciones implementando acciones para la consolidación de alianzas comerciales.	5	19
	A.3.7. # de organizaciones con actividades de agregación de valor.	2	6
	A.3.8. # de organizaciones en proceso de obtención de certificaciones y registros.	5	12

BOLÍVAR

Ñame	6 organizaciones
2 municipios	

En la siguiente Tabla se relacionan los avances con respecto al fortalecimiento mediante las capacitaciones técnicas brindadas a las organizaciones, los temas tratados y las visitas de asistencia técnica realizadas en el Departamento de Bolívar. El desarrollo de las capacitaciones se estructura mediante la metodología ECAS, para motivar la transferencia de saberes mediante el aprender – haciendo. En general se desarrollaron 77 Sesiones de capacitación y 533 visitas de asistencia técnica.

Tabla 9 Capacitaciones y visitas de asistencia Técnica - Bolívar

Organización	línea productiva	# Sesiones de capacitación	Temas tratados	# visitas asistencia técnica
ASOBONITO	Ñame	10	Técnicas: Selección y preparación del terreno, selección, picado y desinfección de semilla, siembra, tipos e instalación de tutorado, Sistemas de Riego control fitosanitario, manejo de arvenses, elaboración de abono orgánico uso de sistemas de riego Socio empresariales: Informe financiero y retención en la fuente, Archivo físico y digital, Word básico 1, Word básico 2, Word básico 3, gestión Comercial.	110
APROÑAM		17		132
ASOPROMIXGUA		19		111
ASOPROCAP		21		70
AMOR A MI TIERRA		9		80
ASICAC		1		30
6		77	Plan de mejora y proyección técnica	533

Fortalecimiento de Capacidades Productivas y Organizativas

Las capacidades organizativas y productivas de las organizaciones se han fortalecido a nivel general gracias a la implementación de prácticas colaborativas, con las cuales se hace más eficiente el trabajo productivo, y se genera mayor compromiso y apropiación con los procesos de parte de los productores. Este compromiso ha permitido evidenciar resultados tempranos, descritos a continuación.

En promedio las organizaciones tienen un avance en la implementación del plan de mejora del 84%³ para el primer año. En el componente productivo se ha establecido a nivel departamental el establecimiento de 107 has de ñame, esta actividad dará inicio en el año 2018, una vez se adecúen los predios para tal establecimiento.

En el departamento de Bolívar una de las principales limitantes para la producción agrícola es la disponibilidad de recurso hídrico a lo largo del año, en este sentido las asociaciones realizaron las siguientes acciones de gestión integral del recurso hídrico:

- Creación de comités de riego en cinco (5) organizaciones (en promedio compuestos por 10 personas/asociación) quienes recibieron capacitaciones y son los encargados de realizar los diagnósticos prediales, acompañar los diseños y realizar seguimiento y mantenimiento básico de los sistemas de riego.
- Rehabilitación de 25 pozos de uso colectivo para cosecha de aguas lluvias, con capacidad promedio de 9.000 m³ c/u. (en las cinco organizaciones que tienen comité de riego).
- Instalación del sistema de riego en las parcelas demostrativas y de propagación de semillas.

Con respecto a la infraestructura, la implementación de las (5) parcelas demostrativas presenta un avance muy importante, algunas de las cuales tiene programada cosecha para febrero del año próximo y están logrando el objetivo de presentar un nuevo modelo productivo. Estas parcelas presentan los siguientes avances:

³ La organización ASICAC aún no presenta avances con respecto a estas actividades, teniendo en cuenta que el documento Grant se firmó a principios del mes de noviembre de 2017.



Fotografía 1 Parcela demostrativa establecida y pozo construido – ASOPROMIXGUA.



Fotografía 1 Instalación Tubería principal del sistema de riego parcela demostrativa de AMOR A MI TIERRA.

- Área total (4,5) has
- Cinco (5) análisis de suelos levantados
- Implementación de sistemas de riego en cada una de las parcelas.

Al proceso se ha sumado el Instituto Colombiano Agropecuario - ICA seccional Bolívar, con quienes se gestionó el envío de muestras de ñame al laboratorio de Cartagena para su respectivo análisis, y se desarrolló de taller en resolución ICA 448 a los 43 miembros de los comités del proyecto.

Las organizaciones han logrado avances de trascendencia local, a través de la construcción de 10 infraestructuras entre las que se encuentran oficinas, bodegas, centros de acopio y núcleos de insumos. Esta infraestructura además de tener un impacto en la actividad productiva u organizativa específica, tiene importantes efectos en el patrimonio de la organización, en la construcción de confianza por parte de los asociados y en el fortalecimiento general de la línea productiva de la región.

En la Tabla 10 se relacionan los avances con respecto al tipo de infraestructura construida, mejorada o dotada.

Tabla 10 Infraestructura productiva y administrativa - Bolívar

Asociación	Tipo de infraestructura	Acción	Descripción
ASOBONITO	Oficina y bodega	Construida	Una oficina de 6x4 metros y una bodega de 4x4 metros, piso en cemento, paredes con bloque y techo de zinc. 40 m2

	Núcleo Bio-insumos	Construida	2 núcleos. Piso de cemento, techo de zinc, soportado con listones y horcones de madera, encerrado con malla galvanizada. Cada uno de 60 m2
AMOR A MI TIERRA	Centro de Acopio	Construida	Piso de cemento, techo de zinc, con postes de concreto y techo soportado con listones de madera, encerrado por completo con malla eslabonada. 150 m2
	Núcleo Bio-insumos	Construida	Piso de cemento, techo de zinc, con postes de concreto y techo soportado con listones de madera, encerrado por completo con malla eslabonada. 90 m2
ASOPROMIXGUA	Centro de Acopio	Construida	Piso de cemento, techo de zinc, con postes de concreto y techo soportado con listones de madera, encerrado por completo con malla eslabonada. 160 m2
	Núcleo Bio-insumos	Construida	Piso de cemento, techo de zinc, con postes de concreto y techo soportado con listones de madera, encerrado por completo con malla eslabonada. 96 m2
ASOPROCAP	Centro de Acopio	Construida	Piso de cemento, techo de zinc, con postes de concreto y techo soportado con listones de madera, encerrado por completo con malla eslabonada. 150 m2
	Núcleo Bio-insumos	Construida	2 núcleos. Piso de cemento, techo de zinc, soportado con listones y horcones de madera, encerrado con malla galvanizada. Cada uno de 60 m2
APROÑAMM	Oficina y bodega	Mejorada	Rehabilitación de una zona de 14.5x8 metros para la instalación de una oficina, baño y centro de acopio, piso en cemento, paredes con bloque y techo de zinc. 116 m2
	Núcleo Bio-insumos	Construida	2 núcleos. Piso de cemento, techo de zinc, soportado con listones y horcones de madera, encerrado con malla galvanizada. Cada uno de 60 m2



Fotografía 2 ASOBONITO. Oficina y Bodega de Herramientas



Fotografía 3 ASOBONITO. Núcleo de Bio-insumos, sector Bonito centro.



Fotografía 4 ASOBONITO. Núcleo de Bio-insumos, sector Bonito periferia



Fotografía 5 Amor a mi Tierra. Centro de Acopio y Núcleo de Bio-insumos



Fotografía 6 ASOPROMIXGUA. Centro de Acopio y Núcleo de Bio-insumos



Fotografía 7 ASOPROCAP. Núcleo de Bio-insumos, vereda Prusia



Fotografía 8 ASOPROCAP. Núcleo de Bio-insumos, vereda Puerta Roja



Fotografía 9 APROÑAMM. Rehabilitación oficina, centro de acopio y bodega.



Fotografía 10 APROÑAMM. Núcleo de Bio-insumos vereda Arroyito.



Fotografía 11 APROÑAMM. Núcleo de Bio-insumos vereda Ojo de Agua

Para la administración de esta infraestructura las organizaciones formularon, aprobaron y están implementando reglamentos y manuales de funcionamiento, documentos que se han construido gracias al acompañamiento permanente.

En este proceso de acompañamiento en la ejecución de procesos y recursos, se han realizado 61 sesiones de asistencia y capacitación en aspectos técnicos administrativos, entre los que se encuentran temáticas como: comités de compras, selección de proveedores, construcción de reglamentos, desarrollo de asambleas, elaboración de presupuestos, seguimiento financiero, capacitación en computación y motivación.

Las practicas socio empresariales (Anexo I) evalúan el estado de la estructura organizativa y funcionamiento base de las asociaciones del proyecto. Estas prácticas, han presentado un incremento en el semestre relacionado con el desarrollo del proyecto, y se complementan con la evaluación de la herramienta IDEO la cual se analiza y evalúa con una periodicidad anual.

Tabla 11 Prácticas Socio empresariales Bolívar

Organización	Línea productiva	Porcentaje en la implementación de prácticas socioempresariales	
		LB Jun 2017	Dic 2017
ASOBONITO	Ñame	19%	59%
APROÑAM		24%	67%

ASOPROMIXGUA		19%	61%
ASOPROCAP		19%	62%
AMOR A MI TIERRA		19%	59%
ASICAC		19%	28%

Fortalecimiento Institucional

Entre las instituciones vinculadas con el fortalecimiento de la cadena del Ñame en el departamento de Bolívar se encuentran el ICA y Corpoica, con quienes se articulan actividades mediante el desarrollo de talleres para acceder al certificado de predio exportador y la evaluación del producto.

En el departamento se realizó la socialización del proyecto, en la cual participaron instituciones como las Alcaldías municipales del Carmen de Bolívar y San Juan Nepomuceno, el Ministerio de Agricultura, KOICA, PNUD y productores de las organizaciones. Se constituye en un reto motivar la articulación de las organizaciones con las instancias locales de toma de decisiones.

Fortalecimiento de Capacidades Comerciales

Las organizaciones de productores se han motivado con los procesos de mejora técnica de su producto, así como con la búsqueda de opciones adicionales de financiación, y articulación con clientes para adecuar su producción a lo que requiere el mercado. En este sentido las organizaciones enfocan sus estrategias de posicionamiento en los siguientes puntos:

- Vinculación activa de todos los productores y prácticas colaborativas.
- Participación de jóvenes en procesos de formación técnica.
- Evaluación técnica y mejoramiento de la productividad de la zona (modelos de uso eficiente del suelo, gestión hídrica y logística de abonos).
- Adaptación a los requerimientos del mercado (acceso a certificaciones u otros).
- Negociación mediante economías de escala para adquisición de insumos, equipos, herramientas u otros bienes.

Para consolidar las acciones comerciales, se destaca la articulación y el trabajo asociativo, buscando la comercialización conjunta regional, y la mejora de las condiciones de negociación frente a los clientes. Actualmente se están identificando los posibles aliados comerciales entre los que se encuentran: C.I. Rosdel, Sabana Verde, CIPA y Bodegas El Carmen.

Se dio inicio al proceso de conocimiento de la norma e identificación de los requisitos para acceder al registro de predio Exportador ante el ICA. Actualmente se han definido prioridades para 50 predios con los que se espera acceder a este registro para el año 2018.

Un aspecto técnico estructural para la generación de valor de la cadena del Ñame implementado por las organizaciones, corresponde a la planeación de las siembras, esto con

el objetivo de garantizar la oferta del producto de manera escalonada en el tiempo, para no competir de manera interna y para garantizar a un posible comprador el flujo periódico de producto. Este aspecto permitirá tener un valor importante al momento de realizar una negociación comercial, en comparación con producciones no escalonadas.

Las organizaciones del departamento aun no realizan la comercialización conjunta, pero se espera que en la próxima cosecha se realice un primer ejercicio de estas características.

CAUCA

Aguacate hass	5 organizaciones	Limón Tahití	5 organizaciones
5 municipios			

En las organizaciones del Cauca se han focalizado los esfuerzos iniciales en el fortalecimiento organizativo, la asistencia técnica, los compromisos comerciales, el desarrollo de infraestructura y la entrega de bienes para la creación de núcleos de comercialización.

En el siguiente cuadro se relacionan 32 eventos de capacitación técnica y los temas tratados, realizados con cada una de las organizaciones, así como las visitas de asistencias técnicas realizadas.

Tabla 12 Capacitaciones y visitas de asistencia técnica - Cauca

Organización	Línea productiva	# Sesiones de capacitación	Temas tratados	# visitas de asistencia técnica
ASOAGRAR	Limón Tahiti	7	Toma análisis de suelos, interpretación análisis de suelo, pasos para el proceso de certificación, Fertilización, control de plagas y enfermedades, riego. Uso seguro de agroquímicos.	87
FRUTOS DEL CAMPO	Aguacate Hass	2	Instalación de sistema de riego, uso seguro de agroquímicos.	92
ASOBRIX	Limón Tahiti	4	Clasificación y selección de limón para la comercialización, Ciclo de capacitación grupal (fertilización, control de plagas y enfermedades, riego)	239
EMPROCAT	Aguacate Hass	2	Instalación de sistema de riego, uso seguro de agroquímicos.	95
ASOPAMC	Aguacate Hass	3	Interpretación análisis foliar y fertilización	52
APRAT	Aguacate Hass	6	Toma análisis de suelos, interpretación análisis de suelo, Uso seguro de agroquímicos y herramientas, primeros auxilios, manipulación de alimentos	117
ASPROAMILENIO	Aguacate Hass	4	Toma análisis de suelos, interpretación análisis de suelo	90
ASOMERCADERES	Limón Tahiti	4	Toma de análisis de suelo	132
Total		32		904

Fortalecimiento de Capacidades Productivas y Organizativas

Las organizaciones del Cauca presentan a la fecha un avance en la ejecución acorde con lo establecido en los planes de mejora, estimado en el 72% de lo correspondiente para el primer año, encontrándose actualmente en ejecución de las actividades correspondientes al tercer desembolso.

En los planes de mejora se determinó un total de 475 ha para el fortalecimiento, de las cuales 186 ha corresponden a la línea productiva de limón tahití, y las demás, 289 ha, para aguacate hass.

En las asociaciones ASOAGRAR y ASOMERCADERES, se está avanzando en la siembra de 2.000 árboles de limón en 9 ha, como parte de la estrategia de reposición y ampliación de nuevas áreas de cultivo.

Durante el periodo se logró la realización de 336 análisis de suelos correspondientes al 97% de los proyectados para este año. También se realizaron y entregaron a los productores 32 análisis foliares. Estos resultados optimizarán el uso adecuado de agro insumos acorde con los requerimientos de cada cultivo establecido en los planes de fertilización.

Entre las acciones para la gestión integral del agua se encuentran:

- Adecuación 117 reservorios en siete (7) organizaciones, con capacidades de almacenamiento superiores a 20.000 m³ cada uno, los cuales en su mayoría beneficiaran de carácter individual a los productores, dada la ubicación geográfica.
- Diseño de sistemas de riego alternativo para un total de 56 ha (de 66 programadas), para las cuales se entregaron materiales y se están implementando los sistemas en el territorio.



Fotografía 12 APRAT Reservorios Construidos.



Fotografía 13 ASOAGRAR Construcción de reservorios.

Con respecto al fortalecimiento administrativo cinco (5) organizaciones ya cuentan con sus oficinas dotadas, correspondiente al 100% de lo proyectado para este año. Así mismo el 100% de las organizaciones recibió insumos agropecuarios para la constitución de los bancos de

insumos y fertilizantes, y dos organizaciones, ASOMERCADERES y ASOBRIX constituyeron bancos de herramientas con su respectivo reglamento de uso.

En la Tabla 13 se relaciona el avance de las infraestructuras que actualmente se desarrollan con las organizaciones de productores:

Tabla 13 Avances Infraestructura Cauca

Asociación	Tipo de infraestructura	Acción	Descripción
ASOBRIX	Oficina, bodega y sala de reuniones	En proceso de construcción	Para la construcción de estas infraestructuras, la asociación adquirió un terreno con recursos propios, y través del proyecto se adquirieron los materiales, y recursos para el pago del maestro de obra. Por el momento ya se adquirieron los materiales, y se empezó con la construcción. La infraestructura tendrá las siguientes dimensiones. Oficina 6x5m, Bodega 10x10m y sala de reuniones 10x10m.
ASOAGRAR	Oficina y sala de reuniones	En proceso de construcción	Se hicieron las jornadas de limpieza del lote adquirido por la asociación con recursos propios; igualmente ya se compraron los materiales y el maestro de obra ya empezó a trabajar. La infraestructura tendrá una dimensión de 6x8 metros
ASOMERCADERES	Bodega, oficina y sala de reuniones	En adecuación y construcción	La oficina y bodega fueron construidas dentro del centro de acopio con recursos de regalías y con este proyecto se va a adecuar la plancha superior ya que quedaron desprotegidas. La sala de reuniones es una obra nueva que se está construyendo con el proyecto y tiene una longitud de 10x6.5 metros.



Fotografía 14 ASOMERCADERES Proceso de construcción sala de reuniones



Fotografía 15 ASOBRIX Proceso de construcción de infraestructura



Fotografía 16 ASOAGRAR Proceso de construcción infraestructura



Fotografía 17 ASOBRIX Proceso de construcción de infraestructura

Durante este periodo se desarrollaron 34 eventos de fortalecimiento (talleres y asistencias administrativas), específicamente en los procesos competitivos, procesos de compra y procesos de legalización requeridos por el proyecto en cada uno de los desembolsos desarrollados para la adquisición de bienes o servicios.

Con respecto a las prácticas socio empresariales adoptadas, en el Anexo I se definen un total de 16 prácticas a evaluar, en la siguiente tabla se presenta el porcentaje de implementación de estas por parte de las organizaciones del Cauca:

Tabla 14 Prácticas Socio empresariales - Cauca

Organización	Línea productiva	Porcentaje en la implementación de prácticas socioempresariales	
		LB Jun 2017	Dic 2017
FRUTOS DEL CAMPO	Aguacate Hass	44%	61%
EMPROCAT		39%	59%
ASOPAMC		53%	59%
APRAT		46%	59%
ASPROMILENIO		52%	66%
ASOAGRAR	Limón Tahiti	47%	63%
ASOBRIX		64%	71%
ASOMERCADERES		32%	63%

Fortalecimiento Institucional

A nivel institucional se está trabajando en la consolidación de la cadena de aguacate en el Cauca; esta iniciativa está liderada por ASOHOFRUCOL, donde además participan instituciones como la Secretaria de Agricultura, la UMATA de Popayán, la Alcaldía de El Tambo, la OIM, PNUD, ICA, asociaciones de productores de los municipios de El Tambo, Popayán, Cajibío y Morales.

Mesas técnicas: Durante el último trimestre del año se realizaron dos espacios de reunión de la mesa técnica, los días 05 de octubre con la participación de 18 personas de las instituciones vinculadas y el 24 de Noviembre donde participaron 11 personas. Dichos espacios de la mesa técnica inter institucional, se realizaron con el fin de aunar esfuerzos en pro del sector aguacatero, además estandarizar procesos técnicos entre las diferentes entidades ejecutoras de proyectos.

Divulgación y articulación: Durante el mes de agosto se llevó a cabo el evento de socialización del proyecto en la Ciudad de Popayán, departamento de Cauca (*Fotografía 18*). Evento en el que se presentó de forma general la metodología y la estrategia de trabajo, el alcance del proyecto en términos de familias y territorios, así como los avances alcanzados a la fecha.

Aprovechando este marco se firmó también un acta de compromiso de trabajo conjunto entre la Gobernación del departamento, KOICA, PNUD, Prosperidad social y los representantes legales de las organizaciones vinculadas al proyecto. Este evento fue registrado en los medios de comunicación locales, permitiendo la promoción del mismo a nivel regional (*Fotografía 19*).



Fotografía 18 Evento de socialización del proyecto - Cauca



Fotografía 19 Reporte del evento en medios de comunicación regionales

Fortalecimiento de Capacidades Comerciales

Las capacidades comerciales de las asociaciones dependen en gran medida del conocimiento de sus procesos y de la calidad de los productos ofertados, por esta razón, con las organizaciones del departamento se han enfocado los esfuerzos para mejorar técnicamente

la calidad del producto (capacitaciones, asistencia técnica, ampliación de cultivos, estudios y análisis, mejoramiento de infraestructura y adecuación de reservorios) así como un trabajo de fortalecimiento del comité de comercialización para que articulen y desarrollen los procesos de comercialización asociativa.

La estrategia que se está desarrollando por parte de las 8 asociaciones del departamento para el posicionamiento de los productos se resumen en:

- Adecuación e implementación para acceder a la certificación de predios (Certificación BPA, Predio exportador) en 6 organizaciones, y cumplimiento de la normatividad. De esta manera aliados comerciales como JUGOSA en Patía, y CAUCAHASS en varios municipios acompañan a los productores en el proceso como garantía de mejoramiento y compra del producto.
- Empoderamiento y formación de los integrantes de los comités técnicos y comerciales, así como a líderes de las asociaciones, con 8 organizaciones.
- Articulación con cadena del aguacate a nivel departamental (mesa técnica) con 5 organizaciones.

Seis (6) de las ocho (8) organizaciones del departamento del Cauca realizan el proceso de comercialización conjunta, y de manera permanente retroalimentan sus procesos para mantener y consolidar nuevas alianzas comerciales. Con todos los comités se está trabajando en las tareas de registrar y cuantificar los costos asociados a la comercialización, pues se dificulta el establecimiento de costos y gastos.

En la Tabla 15 se relacionan los volúmenes reportados en la línea base con respecto a la comercialización conjunta en el último año, y se registra también el volumen comercializado durante el cuarto trimestre de 2017, con los respectivos valores de ventas registradas por primera calidad y por otras calidades. Esta información será de utilidad para evaluar los avances anuales con respecto a la variación de la producción y las ventas para cada organización.

Tabla 15 Ventas Asociativas Registradas - Cauca

ORGANIZACIÓN	LÍNEA PRODUCTIVA PRINCIPAL	Volumen anual (Kg) comercializado a través de la organización línea Base	Volumen (kg) comercializado a través de la organización 1ra calidad 4to trimestre* 2017	Volumen (Kg) comercializado a través de la organización otras calidades 4to trimestre 2017	Total Volumen Kg Comercializado 4to trimestre 2017	Ventas 1ra calidad (\$)4to trimestre 2017	Ventas otras calidades (\$)4to trimestre 2017	Venta total (\$) 4to trimestre 2017
EMPROCAT	Aguacate hass	14.000	18.000	17.000	35.000	\$ 36.000.000	\$ 25.500.000	\$ 61.500.000
ASOPAMC	Aguacate hass	186.000	7.846	4.060	11.906	\$ 18.045.800	\$ 4.872.000	\$ 22.917.800
APRAT	Aguacate hass	100.000	18.000	12.000	30.000	\$ 41.400.000	\$ 15.000.000	\$ 56.400.000
ASOAGRAR	Limón tahiti	5.000	13.741	8.145	21.886	\$ 10.305.750	\$ 2.850.750	\$ 13.156.500
ASOBRIX	Limón tahiti	15.000	31.559	1.365	32.924	\$ 39.448.625	\$ 1.365.000	\$ 40.813.625
ASOMERCADERES	Limón tahiti	5.500	17.651	2.178	19.829	\$ 19.416.100	\$ 1.306.800	\$ 20.722.900

* Datos a noviembre 30 de 2017. La cosecha de aguacate hass más amplia del año se da durante los meses de noviembre, diciembre y enero, razón por la cual los volúmenes son menores comparados con la LB.

Con respecto a las actividades de agregación de valor, el aspecto más importante para las líneas productivas priorizadas es el acceso a las certificaciones de predio exportador y BPA. En este sentido seis organizaciones han avanzado en la dotación a los productores para que sus predios accedan a dichas certificaciones.

La organización ASOBRIX ha mejorado el valor agregado de su producto principal, gracias al registro de 13 predios exportadores que se logró durante el segundo trimestre del año 2017 como resultado del esfuerzo de los productores, el acompañamiento del proyecto CVH KOICA-PNUD y el respaldo del ICA y ASOHOFrucol.

En este sentido la asociación ha podido incrementar el precio pagado por su producto el cual paso de \$600/kg a principios de 2017 a \$1000 y \$1500/kg, con el aliado actual "Jugosa" para finales del año.



Fotografía 20 ASOBRIX, Proceso Comercial



Fotografía 21 APRAT, Acopio de producto.

Otros 16 productores se encuentran en proceso de adecuación para obtener el registro de predio exportador ante el ICA, y así lograr mejorar sus calidades y condiciones comerciales.

TOLIMA

Aguacate Hass	3 organizaciones	Cacao	5 organizaciones
7 municipios			

Entre las actividades de gestión del proyecto para el periodo 2017, se destaca la realización de 36 sesiones de capacitación enfocadas en temas técnicos y administrativos del manejo de cacao y aguacate hass y la realización de 1.781 visitas de asistencia técnica (Tabla 16). De esta manera el proceso de formación y asistencia técnica personalizada a los beneficiarios permite estimular los encuentros grupales mediante la transferencia de saberes en el desarrollo de ECAS.

Tabla 16 Capacitaciones y Visitas asistencia Técnica - Tolima

Organización	línea productiva	# Sesiones de Capacitación	Temas desarrollados	# Visitas asistencia técnica
AGROCAMUS	Cacao	5	Viveros de Cacao, toma de muestras y análisis de suelos, contabilidad y costos, MIPE, podas e injertación, preparación de terreno y siembra	250
ASOSAMPEDRO	Cacao	5		115
APROCAL	Cacao	4		385
ASPRAFAL	Cacao	5		132
ASOCAMELIAS	Cacao	5		232
FRUPAL	Aguacate Hass	5	Plagas Cuarentenarias, Manejo seguro de Plaguicidas, contabilidad y costos	320
ASOFRUTOS	Aguacate Hass	6	Manejo seguro de plaguicidas, y en BPA MIPE, uso seguro de plaguicidas y calibración de equipos, Fertilización, manejo de cosecha y poscosecha, Manejo de podas y administración de fincas, Implementación de la norma Global GAP	280
LA AMISTAD	Aguacate Hass	1	Muestreo de suelos, inducción a certificación BPA	67
8		36		1781

Fortalecimiento de Capacidades Productivas y Organizativas

Como resultado del avance en los planes de mejora, que se estiman en un avance del 74% para 7 organizaciones⁴ del departamento con respecto a lo proyectado para el primer año, se ha avanzado en el establecimiento de 118 ha (64 de aguacate y 54 de cacao) y la rehabilitación y sostenimiento de 206 ha de cacao, mediante la entrega de material vegetal (69.309 plantas), siempre con el acompañamiento técnico del personal en terreno, quienes direccionan los procesos de preparación y adecuación del terreno, siembra y labores agrícolas del manejo de los cultivos.

También se completó la realización de 380 análisis de suelos y 79 análisis de aguas, estudios que servirán como elementos de verificación de las condiciones de los predios y para la toma de decisiones en la mejora de sus capacidades productivas.

Con respecto a las prácticas socio empresariales establecidas en el proyecto, se observa un buen nivel en las organizaciones del Tolima, a excepción de LA AMISTAD. Entre estas prácticas se encuentra la constitución de fondos, en los cuales se ha avanzado para mejorar la capacidad de compra de bienes. Actualmente 4 organizaciones (2 de cacao y 2 de aguacate) crearon su propio fondo de comercialización y una de aguacate creó un fondo de insumos.

Para el correcto funcionamiento de estos fondos las organizaciones formularon, aprobaron y están implementando reglamentos y manuales para el personal encargado de la administración del recurso.

⁴ La organización LA AMISTAD aún no presenta avances con respecto a estas actividades, teniendo en cuenta que el documento Grant se firmó a principios del mes de noviembre de 2017.

Tabla 17 Practicas socio empresariales Tolima

ORGANIZACIÓN	Línea productiva	Porcentaje en la implementación de prácticas socioempresariales	
		LB Jun 2017	Dic 2017
AGROCAMUS	Cacao	38%	54%
ASOSANPEDRO		41%	56%
APROCAL		59%	77%
ASPRAFAL		56%	75%
ASOCAMELIAS		38%	56%
FRUPAL	Aguacate	71%	83%
ASOFRUTOS		81%	89%
LA AMISTAD		25%	41%

Las organizaciones del departamento han avanzado de manera exitosa en la planeación, estructuración y ejecución de los planes de mejora, se ha avanzado con la construcción de infraestructura a nivel individual para el acceso a certificaciones de la línea productiva de Aguacate.

A nivel organizativo, se realizó la dotación de equipos de oficina a 6 de las organizaciones, se activaron las estructuras de gobierno a través de los comités directivos, comités técnicos y de comercialización, así mismo se avanzó en la capacitación y asesoramiento en contabilidad y costos, impuestos, primeras compras, planeación estratégica y fortalecimiento de imagen organizacional, mediante el desarrollo de 23 eventos (talleres, capacitaciones o asistencias técnicas).

Fortalecimiento Institucional

La articulación del proyecto ha permitido que 5 alcaldías Municipales (Armero Guayabal, Palocabildo, Fresno, Marquita y Alvarado), el ICA, CORTOLIMA, Bomberos y ASOHOFrucol se vinculen al fortalecimiento de las capacidades de las organizaciones a nivel técnico, productivo y comercial, y que de esta manera se fortalezca las cadenas productivas de Cacao y aguacate hass en el Departamento.

Con la Gobernación del Tolima, se proyectó un acuerdo de cooperación para incidir en un mayor número de municipios y beneficiar a un mayor número de familias, como complemento a la intervención que realiza el proyecto y al acuerdo complementario que se adelantan con Prosperidad Social.

Por parte de la Gobernación del Tolima se tenía el compromiso aportar recursos para complementar la inversión en algunas de las organizaciones e incluir una nueva asociación con financiamiento completo por parte de la Gobernación. Sin embargo, por razones que no conocemos, este convenio no se firmó a pesar de haber solicitado al PNUD ajustes a varias versiones. En este momento no se ha observado voluntad por parte de esta entidad para continuar con su participación en el proyecto.

Mesas técnicas: Se realizó una primera reunión a nivel de mesa técnica con instituciones como Gobernación del Tolima, FEDECACAO, PTP, Alcaldía de Mariquita, Cámara de Comercio, para promover y aportar al desarrollo de la cadena productiva de cacao.

Fortalecimiento de Capacidades Comerciales

Con las organizaciones del departamento se han motivado mediante charlas, giras y talleres los procesos de encadenamientos productivos, el fortalecimiento de la cadena productiva, el mejoramiento de la calidad del producto, acercamientos con aliados comerciales, la importancia de la capacitación y la puesta en marcha de una estrategia para la certificación de predios en las normas de Buenas Prácticas Agrícolas y Predio Exportador.

De igual manera se ha acompañado el trabajo, que varias organizaciones productoras de Aguacate has del norte del departamento tienen, para la conformación de una organización de segundo nivel. Si bien este es un proceso todavía muy inicial, las organizaciones beneficiarias del proyecto están incluidas en esta iniciativa y la consideran como una apuesta estratégica.

Entre las estrategias que se implementan por parte de las organizaciones para posicionar su producto se encuentran:

- Capacitaciones en mejoramiento de procesos y normatividad aplicable (Resoluciones ICA y Normas técnicas).
- Adecuaciones para acceder a certificaciones BPA o predio Exportador.
- Actividades para conformación del clúster de la cadena productiva de cacao.
- Dialogo e interacción con aliados comerciales para el mejoramiento de las condiciones y el cumplimiento de los requisitos (Cacao).
- Establecimiento de condiciones favorables que les permite a las organizaciones tener aumento en sus ingresos (Frupal y Asofrutos).

En la siguiente tabla se relacionan las organizaciones que desarrollan actualmente comercialización conjunta, relacionando los volúmenes reportados en la línea base con respecto a la comercialización asociativa en la última cosecha, y se registra también el volumen comercializado durante el cuarto trimestre de 2017, con los respectivos valores de ventas registradas por primera calidad y por otras calidades. Se recalca que las cosechas de los productos agropecuarios presentan temporalidades de producción diferentes a lo largo del año, por lo cual los datos se analizarán al poder comparar la variación anual.

Tabla 18 Ventas Asociativas - Tolima

ORGANIZACIÓN	LÍNEA PRODUCTIVA PRINCIPAL	Volumen anual (Kg) comercializado a través de la organización. Línea Base	Volumen (kg) comercializado a través de la organización 1ra calidad 4to trimestre* 2017	Volumen (Kg) comercializado a través de la organización otras calidades 4to trimestre 2017	Total Volumen Kg Comercializado 4to trimestre 2017	Ventas 1ra calidad (\$) 4to trimestre 2017	Ventas otras calidades (\$) 4to trimestre 2017	Venta total (\$) 4to trimestre 2017
APROCAL	Cacao	75.000	0	4.970	4.970	\$ -	\$ 22.365.000	\$ 22.365.000
ASPRAFAL	Cacao	150.000	0	13.094	13.094	\$ -	\$ 66.779.400	\$ 66.779.400
FRUPAL	Aguacate	25.000	11.978	17.965	29.943	\$ 47.912.000	\$ 35.930.000	\$ 83.842.000

ASOFRUTOS	Aguacate	NR	74.000	200.000	274.000	\$ 296.000.000	\$ 400.000.000	\$ 696.000.000
-----------	----------	----	--------	---------	---------	----------------	----------------	----------------

Desde la gestión del proyecto se ha motivado la realización de giras de intercambio de experiencias, una de ellas permitió a la organización ASOFRUTOS evidenciar el manejo que se le debe dar a la fruta de exportación, esta gira motivó en gran medida el horizonte de los productores y su visión a largo plazo para alcanzar mercados posibles.

Seis de las organizaciones realizaron una visita de intercambio de experiencias a la organización ASOFRUTOS, en la cual conocieron los procesos administrativos, la planificación y la experiencia de una organización de productores que ha logrado generar condiciones laborales y crecer gracias a la administración y al compromiso de sus asociados.



Fotografía 22 Gira a exportadora de Frutas. ASOFRUTOS



Fotografía 23 Gira ASOFRUTOS

Las organizaciones de la línea de Cacao, han realizado acercamientos con el comprador COLCOCOA, que demanda grano de cacao seco premio y corriente bajo la norma NTC 1252. Para lograr concretar una alianza se requiere capacitación en poscosecha y adecuación de instalaciones de beneficio en cada una de las organizaciones, la intención y capacidad de compra es del 100%, por lo cual se tiene una buena expectativa y se desarrollaran acciones para cumplir con lo solicitado.

Siete organizaciones ya cuentan con el diseño de su imagen corporativa, lo que les permite empoderarse más del proceso y de sus responsabilidades con los sueños que han proyectado.

Con respecto a los avances en las adecuaciones de los predios para acceder a las certificaciones ICA (BPA o Predio Exportador), se ha avanzado con la adecuación de infraestructura en 96 predios y se han entregado 121 kits de protección personal para el mejoramiento de las labores correspondientes a las líneas de cacao y Aguacate.

Se avanzó en la adquisición de 254 Kits de herramientas de 321 proyectados para entregar a los beneficiarios del proyecto, gracias a lo cual se fortalecen las capacidades individuales para el manejo técnico de los cultivos, por ejemplo, en las labores de siembra, control, podas y cosecha. También se realizó la entrega de 46 equipos de poscosecha.



Fotografía 24 ASOFRUTOS, Infraestructura Individual



Fotografía 25 ASOFRUTOS, Área de almacenamiento de insumos

Con respecto a las actividades de agregación de valor, Con la certificación de 8 unidades productivas en la norma predio exportador, ASOFRUTOS ha logrado comercializar 74.000 kg en mercados internacionales con un incremento de 230% en el precio de venta; así mismo, FRUPAL con la certificación de 8 predios comercializó 11.978 kg en mercados internacionales con un incremento de 200% , incrementos que mejoran la situación financiera de las organizaciones y la condición económica de los agricultores, aumentando los índices de confianza, credibilidad de las asociaciones a nivel local y regional, estas exportaciones se hicieron a través de comercializadoras internacionales como pacific fruit, el objetivo es lograr exportar directamente desde las asociaciones para incrementar la rentabilidad del ejercicio comercial, para esto, se deben incrementar los volúmenes de fruta certificada.

SEGUIMIENTO EN MEDIOS

En los siguientes links se relacionan las noticias que se han generado en torno al proyecto:

Bolívar:

<http://www.eluniversal.com.co/regional/bolivar/name-de-montes-de-maria-recibe-apoyo-de-corea-258590>

Tolima:

<http://www.tolima.gov.co/publicaciones/imprimir/15420/agencia-de-cooperacion-coreana-koica-invertira-recursos-para-fortalecer-la-asociatividad-en-el-tolima>

Cauca:

<http://www.cauca.gov.co/noticias/productores-de-aguacate-hass-y-limon-tahiti-seran-apoyados-por-cooperacion-internacional>

<http://www.notivision.com.co/noticias/cauca/productores-de-aguacate-hass-y-limon-tahiti-seran-apoyados-por-cooperacion-internacional-koreana>

IV. PLAN DE TRABAJO FUTURO

Para el próximo año, se continuará con la ejecución de los planes de mejora establecidos en cada organización, a nivel general se desarrollaran las siguientes actividades:

- ✓ Presentación de los soportes de las actividades definidas en tercer tramo, legalización de las compras realizadas y servicios contratados. Como parte de esta actividad se presentarán cuadros comparativos, elaboración de reglamentos, diseños de sistema sistemas de riego, informes de comités, soportes contables, actas de entrega, registros fotográficos, entre otros entregables definidos en el acuerdo firmado por cada organización.
- ✓ Evaluaciones de desempeño para 20 organizaciones.
- ✓ Realización del plan operativo de actividades del proyecto para el año 2018.
- ✓ Formulación de planes de mejora para 22 organizaciones para la vigencia 2018.
- ✓ Montaje y firma de acuerdos de subsidio (grants) para 20 organizaciones para el año 2018.
- ✓ Realización de segundos y terceros desembolsos de los acuerdos de subsidio (grants) de las organizaciones La Amistad y Asicac.
- ✓ Desarrollo de eventos de capacitación colectiva de acuerdo al plan de trabajo establecido con cada organización.
- ✓ Continuación del proceso de asistencia técnica a las organizaciones y a las familias: Incluye el acompañamiento que se realiza con cada una de las organizaciones para la implementación de las actividades acordadas en el convenio. Asimismo, se desarrollan las visitas a cada una de las familias vinculadas al proyecto con el fin de brindar la asesoría necesaria para el establecimiento y sostenimiento de los cultivos, y para el manejo post-cosecha de los productos.
- ✓ Toma de los datos de los indicadores de seguimiento al proyecto con frecuencias trimestrales y semestrales.
- ✓ Reporte de avances del proyecto de carácter trimestral.

V. IMPLEMENTACIÓN FINANCIERA

En la siguiente tabla, se presenta la ejecución financiera del proyecto durante el año 2017 (corte a 12 de diciembre).

Tabla 19 Ejecución financiera del proyecto 2017

Concepto	Gasto 2017 (USD)	Participación
----------	------------------	---------------

Support Costs	57.789	5,55%
Transporte y Viajes	38.971	3,74%
Grants	604.112	58,01%
Consultores	271.331	26,05%
Otros GMS y correcciones	69.254	6,65%
Total general	1.041.456	100%

Total Presupuesto proyecto	USD 3,500,000.00	100%
Presupuesto proyectado 2017	USD 1.045.242	29,86%
Ejecutado 2017 (12 diciembre)	USD 1.041.456	99,6%

Anexo I Prácticas Socio Empresariales

1	La organización cuenta con estatutos y reglamentos claramente definidos
2	Realización de asambleas generales por lo menos una vez al año antes del 30 de marzo de cada año.
3	La organización cuenta con un archivo de sus documentos administrativos (libros de actas, de socios, archivo de documentos etc)
4	Comités funcionales, se diligencian actas de reunión de los comités, y se evidencian los resultados mediante la gestión.
5	Realizan proyección de actividades y presupuesto para el año siguiente, y para ser aprobado en la asamblea anual.
6	Llevan la contabilidad en orden, y al día con soportes y registros contables.
7	Presentan estados financieros (Balance General y Estado de resultados.
8	Cuenta con algún Fondo (comercial, rotatorio, herramientas)
9	Fomentan la participación de mujeres y jóvenes.
10	Ofrece bienes y/o servicios estandarizados
11	cuenta con catálogos y/o otros materiales publicitarios para promocionar el producto
12	Realiza articulación con instituciones.
13	Fondos de Comercialización en funcionamiento.
14	La organización está comercializando de manera conjunta
15	En las actividades de la organización participa un promedio mínimo del 60% de los socios
16	Los productores llevan registros de su unidad productiva