

PROYECTO APOYO A ALIANZAS PRODUCTIVAS

MODULO 2. INFORMACIÓN DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO

Descripción resumida de actividades, indicadores
en estado de alarma, causas, riesgos y acciones preventivas
correctivas o de mejora

ORGANIZACIÓN GESTORA REGIONAL

CODIGO 2 **NOMBRE:** FUNDACION CODESARROLLO

IDENTIFICACIÓN DEL INFORME

ALIANZA A LA QUE CORRESPONDE EL INFORME: CODIGO _____ NOMBRE _ ALIANZA APICOLA DE ANTIOQUIA _____

FECHA APROBACION COMISION INTERSECTORIAL: DIA _3_ MES _05_ AÑO _2006_

FECHA DE VENCIMIENTO DEL CONVENIO DE ALIANZA O TRIPARTITA VIGENTE: DIA _19_ MES _08_ AÑO _2008_

CONTRATO DE MONITOREO NO. _____ **INFORME DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO No.** _11_ **DE UN TOTAL DE** _____

PERIODO AL QUE CORRESPONDE EL INFORME: MES _JUNIO_ AÑO _2008_ MES _JULIO_ AÑO 2008_

LUGAR DE LA VISITA _VEREDA LA TRILLADORA_

MUNICIPIO ___BETANIA_____

DEPARTAMENTO ___ANTIOQUIA_____

FECHA INICIAL DE LA VISITA DIA _6_ MES _08_ AÑO _2008_ **NO. DE DIAS** _1_

CODIGO Y FECHA DEL POA DE REFERENCIA: CODIGO _____ DIA _____ MES _____ AÑO _____

EXPERTO QUE DILIGENCIA: ___MARIBEL ACEVEDO A_____

OGA RESPONSABLE: ___INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLOGICA (ACTUALMENTE SIN ACOMPAÑAMIENTO)_____

FECHA DE VENCIMIENTO DEL ACOMPAÑAMIENTO DE OGA: DIA _18_ MES _09_ AÑO _2008_

DESCRIBA BREVEMENTE LAS ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO REALIZADAS EN LA VISITA ASÍ COMO LAS PERSONAS Y ENTIDADES CONSULTADAS EN ELLAS (FUENTES DE INFORMACION).

El día 6 de agosto se visitó la sede de la asociación ASOAPIBE en el municipio de Betania, allí en reunión con el representante legal de la asociación, la secretaria y la supervisora de procesos de la planta, se revisó las carpetas de los productores para verificar la información que permitiera actualizar los datos de número de colmenas por beneficiario, producción y distribución del IM por beneficiario y producción de miel. Allí se verificó que no se tiene actualizado el dato de número de colmenas por beneficiario, más si la distribución del IM, el estado de las cuotas de sostenimiento y de producción de miel.

Igualmente en reunión con la contadora de la asociación se verificó que el capital de trabajo de la asociación representado en la CxC del IM que se tiene con cada uno de los beneficiarios aún no ha sido trasladado al balance de la asociación. Se evidenció que se tienen copias de los pagarés firmados ya que los originales se encuentran en la OGA. Se revisó un P y G de la asociación y se observó que la producción que se está sacando al mercado no es suficiente para cubrir los gastos de la asociación y se evidenció que ya hay productores que han comenzado a reembolsar el IM.

El mismo día, en compañía del señor David Andrés Castillo técnico del proyecto por parte de Fomipyme en el cual se encuentra la asociación se realizó una visita a dos apiarios en la vereda la Trilladora. El apiario del señor Fabio Guerra con 15 colmenas presentó un aspecto limpio con colmenas fuertes con buena cría, buenas posturas y buena población con miel para reserva y para cosecha, con señalización y con buen mantenimiento mostrado en la alimentación con azúcar y con rejillas excluidoras para evitar la cría de la reina en las cámaras de miel. En el apiario del señor Juan Martínez con 17 colmenas se observó un menor mantenimiento del apiario al verse cubierto en gran parte por maleza, pero en general el estado de las colmenas es similar al apiario del beneficiario anterior es decir presenta colmenas con buena cría, buenas posturas y buena población con miel para reserva y para cosecha, con señalización y con buen mantenimiento mostrado en la alimentación con azúcar y con rejillas excluidoras para evitar la cría de la reina en las cámaras de miel.

1. AREA TECNICA Y PRODUCTIVA

1.1) METAS PRODUCTIVAS DEL PROYECTO. Fuente: POA vigente

- Instalar 900 colmenas en los municipios de San Rafael, Santa Bárbara, Ciudad Bolívar y Betania en el primer año;
- Pasar de 900 a 3.300 colmenas en los primeros siete años de la Alianza: Instalar un apiario de 10 colmenas por productor e ir aumentando el número de colmenas anualmente hasta alcanzar 37 colmenas por productor, en el año 7; para el año 2 de la Alianza se debe de llegar a 12 colmenas por productor para un total de 1080 colmenas.
- Obtener 30 kilos de miel por colmena para el segundo año. Obtener 35 kilos de miel por colmena al año, a partir del tercer año.
- Incrementar el volumen de miel producidos por los apiarios en 115.5 toneladas de miel y 1.115 kilos de cera en el año séptimo del proyecto.

1.2) ACTIVIDADES PRODUCTIVAS O TECNICAS PREVISTAS EN EL PERIODO DE MONITOREO SEGÚN POA

Debió haberse comenzado el manejo de registros de la actividad y de producción de miel calculada para el segundo año de la Alianza en 30 kilos de miel colmena/año.

Se tiene previsto realizar el inventario de colmenas por productor para ver el nivel de cumplimiento de la meta de aumentar en dos colmenas al segundo año por productor/año

1.3) ACTIVIDADES PRODUCTIVAS O TECNICAS REALIZADAS EN EL PERIODO DE MONITOREO

⇒ **Entrega de Colmenas:**

A partir de marzo de 2006 se entregaron la totalidad de las colmenas así:

MUNICIPIO DESTINO	NÚMERO DE BENEFICIARIOS		CANTIDAD NUCLEOS	
	INICIAL	REAL	PLANEADOS	ENTREGADOS
SANTA BARBARA	23	23	230	100
SAN RAFAEL	19	15	190	190
CIUDAD BOLIVAR	20	20	200	200
BETANIA	28	28	280	280
TOTAL	90	86	900	900

⇒ **Producción**

Para el año uno de la Alianza la producción calculada es de 200 kilos por productor con 10 colmenas, para un total de 18 toneladas para la Alianza en el primer año.

La producción reportada en el primer año fue de 9.754 kilos en total para un cumplimiento del 54% sobre las 18 toneladas que deberían haber producido con una productividad de 20 kilos/colmena/año.

Cosecha del primer año de la Alianza (2007)

Municipio	No Colmenas	Proyección miel	Producción real miel	Promedio miel/colmena	% de lo proyectado
San Rafael	190	3.800	3.178	17	84%
Santa Bárbara	230	4.600	1.599	7	35%
Ciudad Bolívar	200	4.000	1.554	8	39%
Betania	280	5.600	3.410	12	61%
Total	900	18.000	9.741		54%

Para el año dos de la Alianza (2008) se espera una producción de 30 kilos de miel/colmena/año, por doce colmenas/productor, para un total de producción de miel esperada de 32.4 toneladas al año. Este año, el clima no ha permitido el ciclo normal de producción, pues ya se debería estar cosechando miel y la producción se ha dado de manera marginal en los municipios de Santa Bárbara, Betania, y Ciudad Bolívar así:

Municipio	2008		
	Producción en kilos	Venta total 2008	Venta total \$
San Rafael	0	0	0
Santa Bárbara	600	5.683.200	5.683.200
Ciudad Bolívar	500	2.400.000	2.400.000
Betania	500	2.400.000	2.400.000
TOTAL	1.600	10.483.200	10.483.200

Según los productores y el técnico de la Alianza la meta de producción no se cumplió debido a los siguientes aspectos:

-Evasión inicial de las colonias	4%
-Falta de conocimiento para el buen manejo de las abejas	14%
-Condiciones climáticas adversas (invierno)	14%
TOTAL	32%

Fuente: Técnico de la Alianza

La pérdida inicial de colonias por evasión, condiciones climáticas adversas y falta de conocimiento en el manejo han llevado a la disminución en el número de colonias, las cuales han pasado de 900 a 851, según los últimos reportes de las visitas del técnico de la Alianza, sin embargo los productores manifiestan que ya han comenzado a reponer estas colmenas y aumentar el número de ellas.

⇒ **Asistencia técnica**

Ante la terminación del primer año de acompañamiento la continuidad de la asistencia técnica se está gestionando por medio de la nueva propuesta de acompañamiento al Ministerio de Agricultura, por ocho meses más de acompañamiento técnico. El balance de esta actividad es positivo desde la óptica del cumplimiento de las visitas, de la conformidad de los beneficiarios y de los buenos resultados de lo recomendado, más sin embargo es necesario una asistencia técnica adicional para el cumplimiento de metas de la Alianza (producción y productividad), pues las dos visitas calculadas para este fin, para el primer año de la Alianza, permitieron evaluar la instalación del apiario y el estado general de las colonias con el fin de dar las recomendaciones iniciales pertinentes, más sin embargo se hace necesaria una asistencia técnica que complemente el adecuado manejo de las colonias por medio de la capacitación y recomendaciones en temas como:

- ⇒ La forma efectiva de revisión de las colonias: revisión completa y detallada de toda la colmena más no solo de la cámara de miel.
- ⇒ Control de las condiciones adversas al interior de la colmena: saber identificar y que hacer cuando la colmena presenta problemas de evasión, enfermedad, orfandad, cambio de reina, entre otras.
- ⇒ Alimentación adecuada y oportuna: saber cuando alimentar y en que proporciones, acorde a las necesidades de la colmena.
- ⇒ Manejo de registros: Capacitación y control en el manejo de registros productivos y contables que permitan realizar un seguimiento productivo de la actividad.
- ⇒ Continuidad y apoyo al proceso de capacitación en el desarrollo de otros productos de la actividad.

2. AREA COMERCIAL

2.1) METAS COMERCIALES DEL PROYECTO. Fuente: POA vigente

Comercializar la producción de miel producida, con los aliados comerciales APICA, TECNIABEJAS Y BIOPEC, los cuales comprarán a los apicultores el 100% de la producción a un precio esperado para la alianza de \$4.400 por kilogramo, para el primer año, puesta en Medellín.

2.2) ACTIVIDADES COMERCIALES (COMERCIALIZACIÓN, MERCADEO Y NEGOCIACIONES COMERCIALES) PREVISTAS EN EL PERIODO DE MONITOREO SEGÚN POA

Comercializar el 100% de la miel producida con los aliados comerciales, acorde a un convenio de comercialización firmado.

Comercializar en total en el segundo año de 32.4 toneladas a producir.

2.3) ACTIVIDADES COMERCIALES (COMERCIALIZACIÓN, MERCADEO Y NEGOCIACIONES COMERCIALES) REALIZADAS EN EL PERIODO DE MONITOREO

Se tienen firmados los compromisos de comercialización con Biopec y Tecniabejas (aliados comerciales) desde el 18 de octubre de 2007, los cuales están comprometidos a comprar toda la cantidad producida por la Alianza, calculada para el primer año en 20 toneladas/colmena/año y para el segundo año 30 ton/colmena/año a un precio base de \$4.400 sujeto a variación, previo acuerdo de las partes.

Para el año 2007, la comercialización de la miel producida se realizó en un 62% con los aliados, es decir de 9.741 kg producidos se ha logrado comercializar con los aliados comerciales un total de 5.993 Kg de los cuales el 85% se ha comercializado con Biopec y el restante 15% con Tecniabejas a un precio de 4.840 kg, precio superior al pactado en el convenio (\$4.400). Esta comercialización se realizó con cada aliado así:

Municipio	Producción real miel/kilos	Cantidades comercializadas con aliados	% de producción comercializada con los aliados	Ventas totales aliados \$	Venta total \$
San Rafael	3.178	1567	49%	7.536.945	15.381.520
Santa Bárbara	1.599	451	28%	2.166.965	7.739.160
Ciudad Bolívar	1.554	1554	100%	7.521.360	7.521.360
Betania	3.410	2421	71%	11.718.124	16.504.400
TOTAL	9.741	5993,1	61,5%	28.943.394	47.146.440

Para el 2008 los 1.600 kilos producidos fueron vendidos a \$4800 kilo en promedio, precio mayor a los \$4.400 del convenio de comercialización.

La producción de Santa Bárbara es vendida a través de los mismos productores al detal y de otros comercializadores como la cooperativa Coopirrao y a otros mercados detallistas de la región y fuera de ella; La asociación de Ciudad Bolívar –Agrocibol, tiene como actividad principal la comercialización de plátano para lo cual dispone de un centro de acopio en la plaza municipal y comercializa con la Cooperativa San Juan y comerciantes de la Central Mayorista de Medellín, sin embargo la miel la comercializa con Biopec aliado comercial de la Alianza; Asoapibe (Betania) este año la poca producción obtenida la ha comercializado dándole valor agregado y al mercado detallista, esta asociación ha venido comercializando miel y subproductos de la miel, comprando a terceros lo cual según sus estado financieros no han reportado ganancia si no pérdida, denotando la necesidad de un análisis del punto de equilibrio de su actividad; San Rafael no ha reportado producción comercializada.

Santa Bárbara ha comercializado durante este año en total 1.184 kilos los cuales son producto de la producción del año 2007 y los 600 kilos producidos en el 2008

Municipio	2008		
	Producción en kilos	Venta total 2008	Venta total \$
San Rafael	0	0	0
Santa Bárbara	600+ 584= 1.184	5.683.200	5.683.200
Ciudad Bolívar	500	2.400.000	2.400.000
Betania	500	2.400.000	2.400.000
TOTAL	1.600	10.483.200	10.483.200

Cumplimiento de la meta de ventas en miles:

	Año 1	Año 2
Ingresos para la Alianza	\$ 79.200	\$ 142.560
Ingresos real/año	\$47.146	\$10.483
	59%	7%

El mayor precio a que fue vendida la producción del primer año permitió cumplir, en un mayor grado, con el valor de las ventas que con la cantidad producida. Para el año actual la baja producción tan solo ha permitido cumplir en un 7% esta meta.

3. AREA FINANCIERA

3.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE FINANCIERO. Fuente: POA vigente

Construir una conciencia en los productores organizativa en cuanto a desarrollo empresarial.

Fortalecer los aspectos administrativos y de gestión de la Asociación de productores para que sean los futuros administradores de la alianza.

Fortalecimiento gerencial, técnico y empresarial de las asociaciones de productores que les permita ingresar a mercados locales, nacionales e internacionales.

Comenzar el recaudo del IM al tercer año de la alianza.

3.2) ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL COMPONENTE FINANCIERO PREVISTAS EN EL PERIODO DE MONITOREO SEGÚN POA

Continuar ejecutando los aportes de los productores en especie.

3.3) ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL COMPONENTE FINANCIERO REALIZADAS EN EL PERIODO DE MONITOREO

La Alianza terminó la ejecución de los aportes de los cofinanciadores en un 100% (en las compras y en las comisiones de los bancos), los aportes de los productores en especie fueron distribuidos para los siete años de evaluación de la alianza, por lo que al segundo año se han ejecutado un 65% de estos (\$184.000.000 de \$283.587.000) representados en alimento para las colmenas, arriendos de tierras, inversiones iniciales y transporte.

INSTITUCIÓN	FUENTE	EJECUTADO	% EJECUCION	DISPONIBLE EFECTIVO
MINISTERIO DE AGRICULTURA	\$ 141,821,000.00	\$ 139.186.200	98.00%	\$0
GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA	\$ 70,000,000.00	\$69.924.000	99.00%	\$0
MUNICIPIO DE BETANIA	\$ 8,000,000.00	\$ 29.658.900	96.50%	\$0
MUNICIPIO DE SANTA BÁRBARA	\$ 8,750,000.00			
MUNICIPIO DE CIUDAD BOLÍVAR	\$ 7,000,000.00			
MUNICIPIO DE SAN RAFAEL	\$ 7,000,000.00			
PRODUCTORES	\$ 283,587,000.00	\$ 184.000.000	65.00%	
TOTAL	\$ 526,158,000.00	\$493.997.100,00		\$0

4. AREA SOCIAL Y ORGANIZATIVA

4.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE SOCIAL Y ORGANIZATIVO. Fuente: POA vigente

- Mejorar los ingresos y la calidad de vida de 90 familias campesinas de los municipios de Santa Bárbara (23), Ciudad Bolívar (20); Betania (28) y San Rafael (19).
- Dotar a los apicultores de los elementos teóricos, conceptuales y prácticos que les permitan el manejo contable y administrativo de sus propios apiarios, por medio de la realización de tres talleres teórico-prácticos para la enseñanza de conceptos básicos de contabilidad básica familiar.
- Fortalecer el sentido democrático de la Organización de productores apícolas reafirmando la participación, la autogestión y la autenticidad en la toma de decisiones, de cada una de las organizaciones que conforman la Unión Temporal Apícola de Antioquia, el conocimiento y la apropiación del negocio.

4.2) ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL COMPONENTE SOCIAL Y ORGANIZATIVO PREVISTAS EN EL PERIODO DE MONITOREO SEGÚN POA

La OGR realizara una evaluación del componente socioempresarial de las asociaciones para avalar la necesidad de un nuevo acompañamiento, identificando fortalezas y debilidades de cada una de ellas y de la Unión Temporal que las articula.

4.3) ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL COMPONENTE SOCIAL Y ORGANIZATIVO REALIZADAS EN EL PERIODO DE MONITOREO

COAPISABAR (Santa Bárbara)

La cooperativa inició operaciones en 1991, tiene sede propia donada por el Departamento donde reciben miel y procesan el producto para que luego sea comercializado por los mismos productores o por la misma cooperativa al detal o a través de convenios para su distribución o venta. El precio de pago a los productores se acuerda en asamblea general. Cuenta con 28 socios activos de los cuales 23 son beneficiarios de alianza., tiene una cobertura regional al tener beneficiarios en: Santa Bárbara, Caldas, Jericó, Salgar, Concordia y Abejorral, Presenta fortalezas en su parte administrativa, tienen consejo de administración activo y gerente, contabilidad al día y registros de las actas de asambleas y juntas, la mayor debilidad la presenta en su parte empresarial, pues a pesar de los años de funcionamiento, la diversidad de su oferta al mercado ofreciendo miel en diferentes presentaciones, no tiene comercialización asegurada, ni una estrategia empresarial definida, la mayor parte de la comercialización la hace al detal y no tiene ningún contrato de comercialización con sus clientes, no comercializa con la Alianza debido a que su Gerente ha tenido diferencias con los comercializadores de la Alianza, sin embargo es tarea pendiente acercar a estas dos partes.

ASOAPIBE (Betania)

Es la más fuerte de las asociaciones, tiene 30 asociados de los cuales 28 son de la Alianza, presenta fortaleza organizativa con gerente y junta directiva activa, estados financieros y obligaciones tributarias al día. Tiene una pequeña planta de procesamiento donde da valor agregado a la miel producida y ofrece diversidad de productos al mercado, comercializa con el aliado comercial de la Alianza y tiene otros mercados al detal para sus productos procesados. No tiene una estrategia empresarial definida. Actualmente sus estados financieros reflejan deficiencias comerciales al presentarse pérdida en su PyG, siendo necesaria y urgente una estrategia empresarial que permita ajustes en su estructura productiva.

AGROCIBOL (Ciudad Bolívar)

Inició operaciones en 1999 teniendo como actividad principal la comercialización de plátano. La apicultura fue incorporada desde hace tres años.

La actividad principal es la comercialización de plátano para lo cual dispone de un centro de acopio en la plaza municipal y comercializa con la Cooperativa San Juan y comerciantes de la Central Mayorista de Medellín.

Tienen 20 asociados activos y beneficiarios de la Alianza

Tienen oficina, la contabilidad es llevada por un auxiliar contable quien también hace las veces de secretaria, lo cual permite tener registros de la entrega de miel por parte de los asociados y de su comercialización, tiene junta directiva activa y estados financieros al día; comercializan con los aliados de la Alianza en un aproximado 50% del total de su producción por lo atractivo de mayores precios, o simplemente por ser pagos de contado (esta producción no está reportada en la producción de la Alianza). la mayor debilidad la presenta su parte empresarial.

DAPPSE (San Rafael)

Es la más débil de las asociaciones pues no tiene sede, es difícil tanto su convocatoria a asambleas como a Juntas Directivas, no tiene estados financieros, la comercialización la realizan de manera individual y no tiene ninguna fortaleza empresarial.

UNIÓN TEMPORAL APÍCOLA DE ANTIOQUIA

Unión Temporal que articula a las anteriores cuatro asociaciones, funciona en el papel, presenta debilidades en todos sus componentes (organizativo, administrativo y empresarial) toda vez que solo funciona a través de reuniones si es convocada por la OGA, es decir funciona como se creó, solo para captar recursos.

NUEVA PROPUESTA DE ACOMPAÑAMIENTO

Como estaba previsto en el estudio de preinversión, el plan social se orientó al fortalecimiento contable tanto a nivel de finca, como de la organización empresarial, las asesorías en gobierno corporativo, donde se orientó y acompañó a tres de las organizaciones en la preparación, realización y redacción de actas de las asambleas anuales y extra ordinarias, la realización de reuniones de juntas directiva y actualización de registro en cámara de comercio. A este plan se le adicionó un acompañamiento y asesoría contable a las cuatro asociaciones por parte de un contador público. La etapa de sensibilización en compromisos y derechos en la alianza y conocimiento y manejo del reglamento del fondo rotatorio se realizó al inicio de la alianza.

A pesar de la ejecución del PMS el cual tuvo como meta que el total de beneficiarios de la Alianza manejaran sus apiarios como un negocio y que fortalecieran el sentido democrático de la Organización de productores apícolas, la Alianza funciona con la figura de la Unión Temporal presentando las asociaciones de manera individual debilidades tanto administrativas como empresariales no permitiéndoles funcionar aún como empresas fortalecidas ni siquiera de manera individual. Estas debilidades hacen necesario que se continúe con el acompañamiento a la Alianza, mínimo por 8 meses más, donde se pueda disponer de una asesoría especializada para la implementación y puesta en operación de los fondos rotatorios en cada una de las organizaciones de apicultores que se han beneficiado con la alianza, mejorar los sistemas de información de cada una de las organizaciones, diseñar una estrategia de buen vecino para la apicultura y de servicios de polinización para los agricultores, igualmente se debe trabajar más en el tema de diversificación en cuanto a otros productos que se pueden aprovechar de los apiarios y que pueden tener un mayor valor agregado, implementar procesos de estandarización de empaque para el producto miel de abejas, la formulación del plan empresarial para cada una de las organizaciones que integran la Unión temporal y el de la unión temporal.

5. AREA GERENCIA U OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS

5.1) METAS DEL PROYECTO EN GERENCIA Y OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS. Fuente: POA vigente

- Diseño de una estrategia de capacitación técnico-social, por parte de la OGA para que las personas seleccionadas para asumir la gerencia desarrollen sus funciones a cabalidad, de común acuerdo con la Unión Temporal.
- Incentivar un proceso de democratización y comunicación permanente en la Alianza, afianzando la participación y la transparencia del Comité Directivo para el logro de una empresa rentable, transparente y duradera.

5.2) ACTIVIDADES DE GERENCIA Y OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS PREVISTAS EN EL PERIODO DE MONITOREO SEGÚN POA

Realizar los ajustes necesarios a la nueva propuesta de acompañamiento de la Alianza

5.3) ACTIVIDADES DE GERENCIA Y OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS REALIZADAS EN EL PERIODO DE MONITOREO

A pesar de haber terminado el acompañamiento de la OGA a la Alianza, es necesario informar que la OGA no pierde el compromiso con la Alianza y está al tanto de ella, demostrándolo con su participación activa en la organización del XIV encuentro apícola, con el apoyo que da ante la gestión de nuevos recursos ante diferentes instituciones y programas dadores de recursos para la parte de diversificación de la producción.

Terminado el primer año de acompañamiento de la OGA a la Alianza, se puede decir que la OGA ha desarrollado sus actividades asignadas, pero que aún no se alcanzan las metas productivas, ni socioempresariales definidas por la Alianza;

Sus tareas ejecutorias fueron complementadas con el aporte de conocimientos y experiencia en el manejo gerencial y el cumplimiento de los planes social, ambiental y técnico; la coordinación y operación del comité directivo de la alianza y de la comisión técnica, la sistematización de la información contable de la Unión Temporal y la administración del archivo de la alianza, se realizaron las reuniones de coordinación y Comité Directivo programados donde se dan informes de los avances de la Alianza en cada componente.

la Unión Temporal Alianza Apícola de Antioquia y el comité directivo de la alianza apícola, han considerado necesario un segundo acompañamiento por parte de la OGA, siempre con el objetivo de que los procesos gerenciales iniciados en el primer año de acompañamiento se fortalezcan mucho más y que se pueda disponer de una asesoría especializada para la implementación y puesta en operación de los fondos rotatorios en cada una de las organizaciones de apicultores que se han beneficiado con la alianza.

La propuesta de acompañamiento se ha presentado al MADR el cual ha solicitado ajustes y cambios en tanto ha considerado necesario la claridad en algunas actividades, metas y objetivos sobre todo en el fortalecimiento socioempresarial y técnico.

6. AREA AMBIENTAL

6.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE AMBIENTAL. Fuente: POA vigente

Prevenir riesgos (accidentes) por ataque de las abejas a las personas y animales domésticos.

Sensibilizar a la población de influencia de los apiarios sobre las bondades de la apicultura, tanto en la producción de miel como en la conservación de la flora.

6.2) ACTIVIDADES DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE AMBIENTAL PREVISTAS EN EL PERIODO DE MONITOREO SEGÚN POA

Las actividades contempladas en el plan ambiental se ejecutaron en su totalidad.

6.3) ACTIVIDADES DEL COMPONENTE AMBIENTAL REALIZADAS EN EL PERIODO DE MONITOREO

El Plan Ambiental se ejecutó en su totalidad, fue aplicado por el asistente de la alianza; se realizaron los talleres por organización de apicultores, a los cuales se invitó a algunas de las principales autoridades de los municipios como policía, rectores de colegio y cuerpos de bombero, pensando en unificar la forma de actuar al momento de presentarse accidentes con abejas.

INFORMACION EXPLICATIVA PARA INDICADORES EN ESTADO DE ALARMA

Para los indicadores en estado de alarma en el periodo, describa las actividades previstas no realizadas o realizadas de manera insuficiente y/o las causas relevantes que han inducido a ese resultado.

CONCEPTOS	CAUSAS
S(9) Asociatividad	La Unión temporal aparece como un requisito para la Alianza más no está fortalecida administrativamente ni empresarialmente, las asociaciones de manera individual funcionan bajo sus propios esquemas y autorías, presentando cada una de ellas inmadurez en su organización.
T(5) productividad	La falta de conocimientos en el manejo adecuado de las colonias no ha permitido alcanzar las metas productivas previstas.

* Hacer referencia al número del concepto en la matriz de indicadores (Ejemplo: A1). Actividades planeadas no ejecutadas, factores del entorno, falta de recursos, negligencia, desfase en la ejecución del plan previsto, efecto de otros indicadores no cumplidos (citar número del indicador) con los cuales se relaciona directamente. Que fue lo que ocurrió para que no se alcanzara el objetivo?.

Para los indicadores en estado de Alarma refiera sus consecuencias o efectos concretos que ponen en riesgo el alcance de las metas del proyecto en el POA

CONCEPTOS	RIESGOS
S(9) Asociatividad	La Unión temporal al no fortalecerse administrativa ni empresarialmente, obliga a que las asociaciones funcionen independientemente no fortaleciendo el sistema productivo, agroindustrial y comercial Apícola de Antioquia como es efectivamente el objetivo de la Alianza.
T(5) productividad	El que la Alianza no alcance las metas productivas propuestas y por lo tanto los ingresos no sean los esperados y por esto se vea en peligro la viabilidad del proyecto.

* Hacer referencia al número del concepto en la matriz de indicadores (Ejemplo: A1). Efectos o cadenas de efectos previsible que pongan en peligro el cumplimiento de las metas

*Solo aquellos riesgos en los que se prevé una relación costo/beneficio satisfactoria en su control o mitigación. Citar efectos en cadena o acumulativos. Superposición de riesgos, cuando el riesgo real es el efecto combinado de ellos.

Para los indicadores en estado de alarma indique las acciones preventivas, correctivas o de mejora a emprender por la Gerencia de la Alianza o del subproyecto relacionadas con cada concepto indicado en la Tabla A.

CONCEPTOS	ACCIONES	RESPONSABLE	FECHA INICIO	RELACION CUANTIFICACION Y DE RECURSOS COMPROMETIDOS
S(9) Asociatividad	Fortalecimiento y mayor acompañamiento a cada asociación para así poder unir las fortalecidas y realizar el mismo esfuerzo con la unión temporal.	OGA	Abril	Acompañamiento de OGA y Plan social
T(5) productividad	La continuidad de la asistencia técnica se está gestionando por medio de la nueva propuesta de acompañamiento.			Nueva propuesta de acompañamiento

* Hacer referencia al número del concepto en la matriz de indicadores (Ejemplo: A1). Si el objetivo de las acciones se aparta de la meta original, se sugiere reidentificar factores críticos. * Se recomienda revisar al final del ejercicio, las acciones relacionadas en este cuadro, cuando el grupo evaluador en la visita de monitoreo disponga de una visión integral del estado del proyecto y de sus relaciones causa-efecto entre los factores críticos que están afectando negativamente el cumplimiento de las metas. Recordar que una decisión de acción tomada de manera fragmentada o aislada puede causar problemas importantes en otros componentes del proyecto. Que debe necesariamente ocurrir para alcanzar el objetivo?. Si se redefine el objetivo justifique porque se hace y que debe ocurrir para alcanzarlo?. Acciones concretas y condiciones de las que es necesario disfrutar.

-Resume apoyos dados por la OGR en la orientación del subproyecto durante el periodo reportado.

La OGR ha revisado la propuesta de acompañamiento realizada por la OGA a la cual le ha solicitado ajustes en materia de actividades, metas y costos. Así mismo solicitó los perfiles de las personas que entrarían a coordinar y prestar los servicios requeridos en dicha propuesta con el fin de garantizar la calidad de los servicios a prestar.

-A partir de los resultados anteriores, incluya aquí las conclusiones sobre el avance o estado del proyecto en relación con el cumplimiento de sus metas y objetivos.

A un año de ejecución de la alianza apícola se puede realizar un análisis en el cumplimiento de metas las cuales muestran un 90% de su cumplimiento así:

Técnicas: se entregaron e instalaron el 100% de las colmenas que la Alianza tenía como meta entregar en el primer año (900), sin embargo hay que recordar que la Alianza contempla pasar de las 900 colmenas entregadas a 3.300 en los primeros siete años de la Alianza, lo que implica una necesidad de acompañamiento adicional para soportar este proceso de crecimiento.

En la parte productiva aun se vislumbran problemas en el manejo de las abejas lo cual ha llevado a pérdidas y disminución en el número de las colonias, haciéndose necesario una asistencia técnica que complementa el adecuado manejo por medio de la capacitación y recomendaciones en temas como:

- ⇒ La forma efectiva de revisión de las colonias: revisión completa y detallada de toda la colmena más no solo de la cámara de miel.
- ⇒ Control de las condiciones adversas al interior de la colmena: saber identificar y que hacer cuando la colmena presenta problemas de evasión, enfermedad, orfandad, cambio de reina, entre otras.
- ⇒ Alimentación adecuada y oportuna: saber cuando alimentar y en que proporciones, acorde a las necesidades de la colmena.
- ⇒ Manejo de registros: Capacitación y control en el manejo de registros productivos y contables que permitan realizar un seguimiento productivo de la actividad.
- ⇒ Continuidad y apoyo al proceso de capacitación en el desarrollo de otros productos de la actividad.

En su componente comercial, la Alianza cuenta con dos aliados los cuales están comprometidos con la comercialización. A la fecha se ha comercializado con ellos un 62% de lo producido, esto debido a problemas en la presentación de la miel (cristalización) y a ventas por fuera de la Alianza como consecuencia de falta de planeación de la producción como herramienta para la comercialización.

En total la Alianza ha ejecutado el 100% del IM.

En el componente socioempresarial La OGR realizó una evaluación de las asociaciones para avalar la necesidad de un nuevo acompañamiento, identificando fortalezas y debilidades de cada una de ellas y de la Unión Temporal que las articula así:

De la unión temporal, se tiene que sólo ha funcionado como representación legal de la alianza, pues como organización empresarial no ha logrado mayor cohesión, dándole la dinámica operativa a la Alianza las asociaciones de manera individual las cuales necesitan fortalecerse cada una en el proceso.

COAPISABAR (Santa Bárbara)

La cooperativa tiene sede propia donada por el Departamento donde reciben miel y procesan el producto para que luego sea comercializado por los mismos productores o por la misma cooperativa al detal o a través de convenios para su distribución o venta. Cuenta con 28 socios activos de los cuales 23 son beneficiarios de alianza., Presenta fortalezas en su

parte administrativa, tienen consejo de administración activo y gerente, contabilidad al día y registros de las actas de asambleas y juntas, la mayor debilidad la presenta en su parte empresarial, pues a pesar de los años de funcionamiento y la diversidad de su oferta al mercado ofreciendo miel en diferentes presentaciones, no tiene comercialización asegurada, ni una estrategia empresarial definida, la mayor parte de la comercialización la hace al detal y no tiene ningún contrato de comercialización con sus clientes, no comercializa con la Alianza debido a que su Gerente ha tenido diferencias con los comercializadores de la Alianza, sin embargo es tarea pendiente acercar a estas dos partes.

ASOAPIBE (Betania)

Es la más fuerte de las asociaciones, tiene 30 asociados de los cuales 28 son de la Alianza, presenta fortaleza organizativa con gerente y junta directiva activa, estados financieros y obligaciones tributarias al día. Tiene una pequeña planta de procesamiento donde da valor agregado a la miel producida y ofrece diversidad de productos al mercado, comercializa con el aliado comercial de la Alianza y tiene otros mercados al detal para sus productos procesados. No tiene una estrategia empresarial definida. Actualmente sus estados financieros reflejan deficiencias comerciales al presentarse pérdida en su PyG, siendo necesario y urgente una estrategia empresarial que permita ajustes en su estructura productiva.

AGROCIBOL (Ciudad Bolívar)

Inició operaciones en 1999 teniendo como actividad principal la comercialización de plátano. La apicultura fue incorporada desde hace tres años.

La actividad principal es la comercialización de plátano para lo cual dispone de un centro de acopio en la plaza municipal y comercializa con la Cooperativa San Juan y comerciantes de la Central Mayorista de Medellín.

Tienen 20 asociados activos y beneficiarios de la Alianza

Tienen oficina, la contabilidad es llevada por un auxiliar contable quien también hace las veces de secretaria, lo cual permite tener registros de la entrega de miel por parte de los asociados y de su comercialización, tiene junta directiva activa y estados financieros al día; comercializan con los aliados de la Alianza en un aproximado 50% del total de su producción por lo atractivo de mayores precios, o simplemente por ser pagos de contado (esta producción no está reportada en la producción de la Alianza). la mayor debilidad la presenta su parte empresarial.

DAPPSE (San Rafael)

Es la más débil de las asociaciones pues no tiene sede, es difícil tanto su convocatoria a asambleas como a Juntas Directivas, no tiene estados financieros, la comercialización la realizan de manera individual y no tiene ninguna fortaleza empresarial.

NUEVA PROPUESTA DE ACOMPAÑAMIENTO

A pesar de la ejecución del PMS el cual tuvo como meta que el total de beneficiarios de la Alianza manejaran sus apiarios como un negocio y que fortalecieran el sentido democrático de la Organización de productores apícolas, la Alianza funciona con la figura de la Unión Temporal presentando las asociaciones de manera individual debilidades tanto administrativas como empresariales no permitiéndoles funcionar aún como empresas fortalecidas ni siquiera de manera individual. Estas debilidades hacen necesario que se continúe con el acompañamiento a la Alianza, mínimo por 8 meses más, donde se pueda disponer de una asesoría especializada para la implementación y puesta en operación de los fondos rotatorios en cada una de las organizaciones de apicultores que se han beneficiado con la alianza, mejorar los sistemas de información de cada una de las organizaciones, diseñar una estrategia de buen vecino para la apicultura y de servicios de polinización para los agricultores, igualmente se debe trabajar más en el tema de diversificación en cuanto a otros productos que se pueden aprovechar de los apiarios y que pueden tener una mayor valor agregado y la formulación del plan empresarial para cada una de las organizaciones que integran la Unión temporal y el de la unión temporal misma.

- A partir de los resultados anteriores, incluya aquí las conclusiones sobre el desempeño en la ejecución según POA.

La OGA en su papel como gerente administró de manera eficiente los recursos entregados, también aportó el conocimiento y experiencia en el manejo gerencial y el cumplimiento de los planes social, ambiental y técnico; coordinó y operó el Comité Directivo de la Alianza, sistematizó la información contable de la Unión Temporal y continúa administrando el archivo de la alianza. Por todo esto el Comité Directivo ha avalado su continuidad en la nueva propuesta de acompañamiento.

Terminado el primer año de acompañamiento de la Alianza por parte de la OGA, se observan debilidades tanto técnicas como socioempresariales de la Alianza, pues el no cumplimiento de las metas productivas y el funcionamiento de la Unión Temporal solo en el papel, al no tener la capacidad de convertirse en la organización que gestione recursos y que lidere el proceso de crecimiento y desarrollo de las organizaciones de apicultores que la integran, muestra su debilidad toda vez que las mismas asociaciones de manera individual presentan falencias en su estructura organizativa, administrativa y empresarial.

NUEVA PROPUESTA DE ACOMPAÑAMIENTO

Ante la terminación del primer año de acompañamiento de la OGA a la Alianza y la problemática identificada, la OGA presenta una propuesta de acompañamiento al MADR donde se pidió claridad en algunas actividades, costos y metas en la búsqueda de ver la viabilidad de continuar con el fortalecimiento de la Alianza, por esto se solicita ajustar dicha propuesta de acompañamiento donde recoja las debilidades para fortalecerlas y así dar cumplimiento a metas tanto técnicas como gerenciales y empresariales a través de actividades planeadas en un POA que permitan lograr la funcionalidad y sostenibilidad del negocio.