



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

**Día 11 de Agosto.** Se realizó la reunión en las instalaciones de la alcaldía del municipio de Mutatá, con la junta directiva de la asociación (Protracoy), algunos productores y los dos técnicos de Midas - Codesarrollo que participan en el proyecto. En total 15 personas. En la reunión se generan inquietudes en torno a la organización y preocupación por el manejo del incentivo modular ante lo cual se realizan las siguientes observaciones:

1. "La cartera vencida del incentivo modular por parte de los agricultores de la asociación es grande" (no se tiene el valor exacto) y la mayoría de los asociados están vendiendo la yuca por fuera de la asociación para evitar que se les descuente la cuota respectiva del fondo rotatorio.
2. Algunos agricultores no pagan el I.M., porque ven una asociación acéfala y desconfían del destino que puedan tener los pagos que realicen.
3. No hay quien realice una labor de recuperación de cartera.
4. El alquiler del local en la central mayorista de Medellín tiene un costo de \$1.650.000 mensuales, pero el local se está compartiendo desde hace dos meses con otro comerciante, el cual paga \$1.000.000 mensuales, quedando para la asociación un pago de \$650.000 mensuales.
5. Hasta el momento el ejercicio comercial en la mayorista ha dejado pérdidas por \$7.000.000. También se entabló una demanda ante la fiscalía a un cliente que giró cheques sin fondos por \$10.000.000, que hasta el momento no se han recuperado. El contrato de arrendamiento vence el 18 de Septiembre. Se está vendiendo a supermercados ubicados en la central mayorista, pero los pagos los realizan a 60 días.
6. Se hizo un cuestionamiento por parte de la OGR del riesgo de continuar a pérdidas en el local de la Central Mayorista sin ningún análisis de mercado y financiero, a lo que respondieron que era en este momento la única manera de mostrar el producto fuera de la asociación y que el consenso con los otros vendedores de yuca en la central es que todos entraron perdiendo en un principio.
7. Se hizo un balance de la participación de cada uno de los 80 productores que en este momento conforman la alianza y se determinó que 19 de ellos deben confirmar su permanencia dentro de la asociación, porque no se ajustan a la normatividad y están incumpliendo los compromisos adquiridos, por lo tanto se van a emplazar por escrito para que decidan su permanencia en la alianza y reemplazarlos por otros que están interesados en participar.
8. Dos productores que hacen parte del comité directivo, están autorizados para cobrar \$220 cada uno de ellos, por cada bolsa de yuca (26 kilos) despachada hacia Medellín, por concepto de administración.
9. El tractor que la asociación compró con recursos del I.M., está administrado por uno de los productores (Arcadio) y se le paga el 10 % de comisión.
10. Por parte de la OGR se realizaron los siguientes comentarios: El hecho de que en este momento no haya OGA no quiere decir que la alianza se haya terminado, porque hay una responsabilidad gerencial por parte de la junta y el manejo de los recursos, entre ellos la recuperación del fondo rotatorio; es importante encontrar otra OGA por parte del Ministerio y la OGR, para que pueda acompañar a la asociación y completar el proceso de empresarización que quedó inconclusa con Fundauniban; en este momento se están corriendo riesgos en la asociación como son el retiro de la base social, disminución del área sembrada de yuca, incremento de la venta de yuca a los intermediarios, descapitalización por el no pago de la cuota mensual de los asociados, aumento de cartera del F.R.; Fundauniban dejó una bitácora para que la gerencia de la asociación fundamentara su trabajo en ella; por el momento, mientras se logra la empresarización, la gerencia debe recoger datos importantes como: número de hectáreas sembradas al mes, número de hectáreas a cosechar por mes, número de hectáreas cosechadas en el mes, toneladas cosechadas en el mes, ventas realizadas por mes, cartera vencida del F.R. y recuperación de cartera. La OGR también mencionó que

no es claro el pago de comisiones por despachos de yuca a los mismos asociados, porque ayuda a la descapitalización de la asociación, además que esto no es bien visto por parte de los otros asociados.

11. La reunión terminó con el compromiso por parte de la junta de nombrar un gerente para la asociación, para lo cual se va a citar a una asamblea general de socios.

## 1. AREA TECNICA Y PRODUCTIVA

### 1.1) METAS PRODUCTIVAS DEL PROYECTO. Fuente. Estudio de Preinversión

- Establecer 320 Hectáreas de yuca.
- Producir 18 Ton/hectárea año
- Producir 486 toneladas de yuca fresca por mes.
- Producir 316 toneladas de yuca fresca para consumo humano por mes.
- Producir 170 toneladas de yuca de segunda para almidón por mes.

### 1.2) CONCLUSIONES DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS O TÉCNICAS REALIZADAS HASTA EL PERÍODO DE MONITOREO.

No hubo actividades programadas por la asociación de productores. Sin embargo los dos técnicos del convenio MIDAS – CODESARROLLO, con presencia permanente en la Alianza, se han dado a la tarea de proyectar las siembras hasta diciembre de 2008, con metas mensuales a partir del mes de julio así: Julio 35 ha, Agosto 49 ha, Septiembre 32 ha, Octubre 22.5 ha, Noviembre 23.5 ha, Diciembre 47.5 ha. De igual forma se va a realizar la asistencia técnica que se venía prestando anteriormente con la OGA, con los mismos técnicos ahora vinculados al convenio, de tal manera que ellos pueden inducir a la gerencia de la asociación en la toma de registros de siembras, cosechas, producciones, etc.

## 2. AREA COMERCIAL

### 2.1) METAS COMERCIALES DEL PROYECTO. Fuente Estudio de Preinversión

- Precio por tonelada yuca de primera para consumo humano \$ 165.000 Ton.
- Precio por tonelada yuca para almidón \$ 100.000 Ton.
- Valor mensual de la producción de yuca de primera para consumo \$ 52.140.000
- Valor mensual de la producción de yuca de segunda para almidón \$ 17.010.000

### 2.2) CONCLUSIONES DE ACTIVIDADES COMERCIALES (COMERCIALIZACIÓN, MERCADEO Y NEGOCIACIONES COMERCIALES) REALIZADAS HASTA EL PERIODO DE MONITOREO

El producto se ha comercializado en el local que la asociación alquiló en la Central Mayorista de Medellín y directamente con la empresa Activar S.A. con sede en Sabaneta (Antioquia), con fines de exportación. Esta empresa compró en el mes de Junio 80 toneladas por un valor de \$30.640.000 y la asociación realizó ventas en la central mayorista en el mes de Junio que no están contabilizadas para este informe. Para el mes de Julio la asociación realizó 25 despachos que se vendieron tanto a la empresa Activar S.A., como en la Central Mayorista, para un total de 150 toneladas por un valor total de \$53.334.000.

### 3. AREA FINANCIERA

#### 3.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE FINANCIERO. Fuente Estudio de Preinversión

Productores:	\$256.565.600
Sec de Agricultura:	10.000.000
Fundauniban:	261.514.000
Mpios:	8.916.000
I.M.:	369.479.520

#### 3.2) CONCLUSIONES DEL COMPONENTE FINANCIERO REALIZADAS HASTA EL PERIODO DE MONITOREO

Se ejecutaron todos los recursos, con excepción de los aportes que no fueron realizados por los tres municipios (Carepa, Chigorodó y Mutatá involucrados en el proyecto (\$8.916.000).

No se conocen datos de recuperación de cartera de F.R. Este punto es crítico y se está trabajando con el señor Ubaldo Alcaráz (asociado y perteneciente a la junta) para identificar esta información, conjuntamente con Fundauniban.

## 4. AREA SOCIAL Y ORGANIZATIVA

### 4.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE SOCIAL Y ORGANIZATIVO. Fuente Estudio de Preinversión.

- Lograr el empoderamiento de los beneficiarios desarrollando y afirmando su visión empresarial y logrando una visión de negocio de su actividad productiva
- Posibilitar el empoderamiento democrático de la Organización de productores afianzando la participación, la transparencia y la legitimidad en la toma de decisiones desde el conocimiento y la apropiación del negocio.
- Lograr la integración de los aliados comerciales con los productores para posibilitar acuerdos estables y equitativos en el transcurso de la Alianza.

### 4.2) CONCLUSIONES DE LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL COMPONENTE SOCIAL Y ORGANIZATIVO REALIZADAS HASTA EL PERIODO DE MONITOREO.

El convenio MIDAS – CODESARROLLO apoya a la asociación con una trabajadora social, la cual en su fase inicial, realizó un diagnóstico participativo de donde resultan las siguientes conclusiones:

“La conformación del comité administrativo de la pre cooperativa PROTRACOY, se encuentra conformado por el presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y vocal, y un representante legal; sin embargo, la organización requiere de manera apremiante el director ejecutivo quien de acuerdo a la ley, debe ser a su vez el representante legal, dada la complejidad del manejo gerencial, administrativo y de gestión que debe acompañar su rol dentro de la organización; de acuerdo a lo anterior, se encontró que la realidad es diferente ya que no se cuenta dentro de los productores asociados con capital humano capacitado para asumir dicho cargo directivo, pues quien lo viene asumiendo es un productor con su grado de escolaridad de básica primaria.

Reconociendo la gestión realizada hasta el momento esta les ha permitido avanzar en el proceso de comercialización con el apoyo del presidente y del comité de comercialización.

Una potencialidad con la que se cuenta dentro del funcionamiento interno de la pre cooperativa es la conformación de tres comités, con funciones específicas; sin embargo, se sugiere reforzar el nivel de conocimiento e interiorización de las funciones propias de cada rol, dentro del comité administrativo.

Se hace prioritario y como necesidad sentida de los productores, fortalecer y apoyar el proceso de comercialización en el cual ya han dado un paso importante, sin embargo, se debe generar conocimiento en el equipo directivo, sobre la dimensión del negocio en los aspectos del análisis de costos, inversión y resultados esperados.

Se encontró debilidad en el conocimiento y apropiación de los estatutos de la Pre cooperativa en los productores asociados, teniendo conocimiento de estos cerca de un 15%; por tanto, se sugiere implementar una jornada lúdica de interiorización y conocimiento de los estatutos.

El manejo democrático y participativo es incipiente, ya que en su estructura organizacional no se tiene en cuenta la importancia de los órganos administrativos y de toma de decisiones contempladas en la ley; siendo el comité administrativo el único órgano administrativo quien toma las decisiones, desconociendo el papel fundamental en este sentido que tiene la junta de socios para el caso de las pre cooperativas; en este sentido se sugiere la realización de ejercicios democráticos y participativos que involucren a su vez los procesos de toma de decisiones en los diferentes niveles jerárquicos de la organización, esto generará mayor pertenencia de los productores tanto al proceso productivo como en el de cohesión de la base social en beneficio de la misma y de la comunidad.”

## 5. AREA GERENCIA U OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS

### 5.1) METAS DEL PROYECTO EN GERENCIA Y OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS. Fuente: Estudio de preinversión

- Elaboración el plan operativo anual e indicadores para el seguimiento.
- Ejercer la secretaria técnica del comité directivo de la alianza.
- Elaboración y envío de de informes mensuales de la OGA en los formatos MADR.
- Conformar el comité técnico de la alianza.
- Administrar el funcionamiento del fondo rotatorio y elaborar el reglamento de reinversión del mismo.
- Presentar informes regularmente al comité directivo de los avances en los planes de producción, comercialización, social, ambiental, de las inversiones realizadas, la ejecución y reembolso del incentivo modular.
- Fortalecer la organización de productores de acuerdo al plan social y directrices del GCP.

### 5.2) CONCLUSIONES DE LAS ACTIVIDADES DE GERENCIA Y OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS REALIZADAS HASTA PERIODO DE MONITOREO

La labor gerencial no se está ejerciendo en propiedad debido a que no se ha nombrado. Existe una persona que es la que realiza las visitas a los productores asociados en sus predios, para conocer cuanta yuca van cosechando y si está interesados en vender a la asociación, se concerta la recogida para un día determinado dependiendo de los compromisos comerciales en la central mayorista. Hay otra persona que es la encargada de organizar la yuca en bolsas de 26 kilos, contratar el camión y despachar la yuca a la central mayorista y en la central mayorista hay otras dos personas encargadas de recibir el producto en el local que tienen alquilado y comercializarla, así como también realizar los cobros de cartera y consignar los dineros en la cuenta bancaria de Protracoy. También realizan los pagos de las comisiones a las dos personas que están en Mutatá y se cobran el 10% por la gestión comercializadora.

Hasta ahora esta es la figura gerencial existente que indudablemente se debe cambiar.

## 6. AREA AMBIENTAL

### 6.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE AMBIENTAL. Fuente: Estudio de Preinversión.

- Capacitar a los productores en el uso adecuado de prácticas de cultivo: aplicación de Agroquímicos, manejo integrado de plagas y enfermedades que incluya fauna benéfica y prácticas agronómicas culturales.
- Capacitación y sensibilización ambiental en el manejo de recursos suelo y aguas.

### 6.2) CONCLUSIONES DE LAS ACTIVIDADES DEL COMPONENTE AMBIENTAL REALIZADAS HASTA EL PERIODO DE MONITOREO

El convenio MIDAS – CODESARROLLO, contempla el acompañamiento mediante la vinculación de una Ingeniera Ambiental en el plan de manejo ambiental. En este momento se está realizando un diagnóstico sobre la ejecución realizada, de acuerdo al estudio de preinversión y entrar a complementar lo que se no se ejecutó o reforzar algunas actividades de acuerdo a las políticas de MIDAS.

## 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. Además, refiera sus consecuencias o efectos concretos que ponen en riesgo el alcance de las metas del proyecto en el POA; e, indique las acciones preventivas, correctivas o de mejora a emprender por la Gerencia de la Alianza o del subproyecto relacionadas con cada concepto indicado.

CONCEPTOS*	CAUSAS	RIESGOS**	PLAN DE ACCIÓN***
T(1,2,3,4,5)	Debido a la terminación de contrato con la OGA (Fundauinban), hubo un vacío en la toma de información, ante la falta de una persona responsabilizada de esta tarea.	Pérdida de información a futuro y desorientación en las metas productivas que garanticen la planeación de la producción.	Se debe elegir con carácter urgente un gerente, que apoyado por los técnicos del convenio MIDAS – CODESARROLLO, realicen un plan productivo. Igualmente capacitar al gerente en la realización y ejecución del POA por parte de la OGR.
S(1,2,3,4,5,6,7,8)	El trabajo social requiere de refuerzo porque falta empoderamiento y empresarización en los asociados.	Disgregación de la base social y pérdida de identidad de la asociación.	Fortalecer el trabajo con la base social y la dirección de la asociación, aprovechando la participación del convenio MIDAS – CODESARROLLO
F(7, 8)	Al no tener un gerente, la responsabilidad de la recuperación del F.R. se diluye y la información de los asociados que han realizado los pagos no se tiene organizada.	Se crea en los asociados una cultura del no pago al no exigírseles el cumplimiento de los compromisos. Se pueden perder parte los recursos del F.R.	Ante el nombramiento del gerente, una de sus principales tareas debe ser una dedicación minuciosa al tema de los recursos del F.R.
C(1,2,3,4,5)	Debido a la debilidad gerencial, no existen los compromisos comerciales claros.	Se cae fácilmente en manos de los intermediarios, perdiéndose así para los productores el interés de participar en la asociación ante el pago de precios bajos.	Se requiere con urgencia el apoyo de empresarización por parte de una nueva OGA.
G(1,2,3,4,5,6,7)	No existe una dirección gerencial.	Se puede perder la orientación del proyecto.	Elegir la gerencia entre alguno de los agricultores más capacitados con el acompañamiento de una OGA en la empresarización.

\* 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?

\*\*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.

\*\*\* 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 re-identificar 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.**

Está buscando una OGA nueva que pueda apoyar a la asociación en la empresarización; se logró el apoyo de MIDAS en el componente Técnico (dos Ingenieros Agrónomos de tiempo completo de dedicación), componente Social (una Trabajadora Social de tiempo parcial) y componente ambiental (una Ingeniera Ambiental de tiempo parcial).

**-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.**

Como se puede observar en la matriz, las metas a la terminación de contrato con Fundauniban se cumplieron. Durante el periodo de monitoreo se nota vacío en la toma de información, porque no existe la persona responsabilizada de recoger los datos en cada uno de los componentes, por lo tanto los datos del actual periodo de monitoreo son coincidentes con el pasado monitoreo.

Con excepciones, los asociados siguen sembrando y comercializando a través de su asociación.

Se está a tiempo de direccionar la asociación, articulando todos los apoyos existentes, el nombramiento de un gerente y una OGA que apoye la empresarización.

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

Es este momento la asociación no cuenta con POA.