

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

Alianza – Fortalecimiento y mejoramiento del centro comunitario de pesca artesanal del Bajo Baudó	Fecha de Visita*		
	Día	Mes	Año
	22	01	2009

*Como fecha de referencia del informe se toma el último día de la visita formal de monitoreo a la alianza en campo.

Organización Gestora Regional a cargo del monitoreo	Fundación Codesarrollo												
Nombre monitor responsable	Elkin León Henao Trujillo												
Número y año del convenio de alianza	Número			051-05			Año			2005			
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	04		Mes				Año	2004				
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día			Mes				Año					
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día			Mes				Año					
Vigencia del POA de referencia	Mes			Año			Mes			Año			
Periodo al que corresponde el informe**	Día	06	Mes	10	Año	2008		Día	22	Mes	01	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	25	Mes	04	Año	2005		Antigüedad de la alianza- Meses				45	
Organización de Productores a cargo de la alianza													
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***													
Otras OGA's que han acompañado la alianza	MUJERES DE ÉBANO												
Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente													
Aliados comerciales retirados	C.I. DISPESMAR S.A.												

* o de sus prórrogas. ** la fecha final es igual a fecha de corte indicada en el encabezamiento de este informe. ***Contados a partir de la fecha del primer desembolso del incentivo modular.

Resumen de las actividades de seguimiento realizadas en la visita formal de monitoreo así como de las personas y entidades contactadas

Actividad	Lugar - Fecha	Participantes	Resumen de temas más importantes tratados en la actividad y observaciones
Comité Directivo de Alianza			Una vez se termino de ejecutar los recursos, el comité directivo dejo de ser operativo
Reunión con una base representativa de beneficiarios	Instalaciones de ASPABAB 22-01/2009	Fernando Caicedo Evelio Zea Feliciano Ruiz Adiela Mosquera Abel Moreno José Miller Mosquera	<p>Se ejecuto los recursos aportados por el programa Oportunidades Rurales, logrando de esta manera superar algunas dificultades entre la que se destaca la reparación del cuarto frío, el cual ha mejorado la capacidad de almacenamiento de pescado. También se doto con algunos equipos de pesca las lanchas BLC40. Mallas y espineles)</p> <p>Con recursos del programa MIDAS AGRONEGOCIOS, se instalo la planta eléctrica de 40 kilovatios, con lo cual el centro de acopio cuenta con energía propia.</p> <p>Conjuntamente entre ASPABAB y un equipo de pescadores de Buena Ventura, efectuaron 1 faena, donde se aprendió a realizar la captura del dorado con espinel, con resultados positivos logrando la captura de 800 libras en una salida de 4 días.</p> <p>Los pescadores asociados vienen entregando la producción a ASPABAB, aumentando la producción lo que ha generado la necesidad de estudiar nuevos mercados, donde según la información de algunos contactos, el mercado de la ciudad de Medellín pueden ser una buena opción en precio y menor competencia.</p>

			La recuperación del Incentivo Modular, se viene dando gracias al aumento de las ventas, lo que ha permitido dar inicio con el fondo rotatorio a la mejora de equipos de pesca de los pescadores asociados a ASPABAB.
Reunión con la OGA			La OGA finalizó su acompañamiento en marzo de 2007
Visita a predios u otras actividades de campo	23-02/2009 Pizarro	Fernando Caicedo Evelio Zea Feliciano Ruiz Adiela Mosquera Abel Moreno José Miller Mosquera	La asociación se ha trazado la meta de recuperar el barco nodriza, el cual será de gran utilidad a la alianza para el transporte del pescado a Buena Ventura y carga con víveres para las faenas de pesca. Los trabajos de recuperación avanzan y ya están cambiando parte del casco que se ha deteriorado, existe un compromiso de la alcaldía para mejorar el motor.

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

1.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y Convenio de Alianza*

Metas del establecimiento productivo:
Construcción de un barco pesquero nodriza y la adquisición de lanchas de pesca.
Metas productivas (Producción y productividad):
Realizar 22 faenas de pesca anuales mediante la utilización de un barco nodriza y 10 lanchas de pesca.
Captura de 1.320 toneladas de pez con el barco nodriza.
Captura de 530 toneladas de pez por los sistemas artesanales.
Otras metas del Componente:

1.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE.

1.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:
De establecimiento o sostenimiento: Se avanza en la reparación del barco nodriza, al cual se le está cambiando la madera del casco, los pisos y la cabina del capitán, que ha sufrido deterioros. Estas mejoras se realizan con el propósito de utilizarlo para el transporte de carga y pasajeros de y hacia Buena Ventura.
Productivas (Producción y Productividad): Las 8 lanchas, 4 BLC40 y 4 tipo corvina, equipadas de mallas de 3 -7 y 8 pulgadas y con espinel, c/u con 3 tripulantes realizaron un promedio de 3 faenas por mes de 3 y 4 días cada una. Los resultados en producción de pesca según registro para el periodo fue:

Octubre 3.3 toneladas
Noviembre 2.3 toneladas
Diciembre 2.5 toneladas
Total captura producida 8.1 toneladas.

Asistencia Técnica:

Dentro del plan de fortalecimiento, se cumplió el siguiente plan de capacitación práctica:

Octubre se realizaron 3 talleres en: preparación de la faena de pesca, tiempo en que deben permanecer los aparejos en el agua después de ser lanzados para capturar el producto, eviscerado y conservación con hielo a bordo de lancha.

Noviembre: se cumplieron 6 talleres, orientados a mejorar la manipulación y conservación del pescado, donde se trabajó los siguientes temas: Adecuación del espacio donde se desembarca el pescado, separado por especie y talla, control de calidad, Pesaje por especie y talla, lavado y preparado para la conservación, conservación con hielo.

Otras:

1.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales técnico-productivas fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

La dificultad para que el barco nodriza saliera a las faenas de pesca desde el 2007, viene afectando las metas de captura propuestas en preinversión entre pesca de orilla y pesca en mar abierto. De las 15 toneladas mensuales proyectadas, solo se viene alcanzando 2.8 toneladas en promedio mensual según registros del periodo. Actualmente los pescadores solo realizan pesca de orilla.

El gran número de pescadores en la zona donde la asociación instala sus equipos ha ocasionado la pérdida de 4 paños de malla de 10 metros cada uno, que una vez instalados, fueron cortados. Esta problemática, también afecta los niveles de producción la cual se disminuye al no realizar un barrido de pesca largo como se tenía planteado.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

2.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza, metas señaladas en el plan de manejo ambiental.

Metas del Plan de Manejo Ambiental:

Capacitar a los 50 beneficiarios sobre las normas internacionales y nacionales para la navegación de Buques

Disponer canecas para el almacenamiento de aceite residual.

Capacitar a los 50 beneficiarios sobre la importancia de hacer un manejo adecuado de aceites, combustibles desechos sólidos.

Capacitar a los 50 beneficiarios de la alianza en el uso de artes de pesca y técnicas de navegación.

Capacitar los 50 pescadores en técnicas artesanales de pesca para el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales.

2.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

1.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:

En el mes de noviembre, se realizó un taller con la participación de 20 pescadores donde se fortaleció el tema de las artes de pesca y las nuevas normas sancionatorias por la utilización de mallas de ojo de menos de 2 pulgadas.

1.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente ambiental fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

El cumplimiento de algunas normas ambientales, como es el manejo de aceite residual de los motores no se han seguido según la norma, debido a que los recipientes de almacenamiento no son respetados y se los han llevado; Sin embargo el aceite no es tirado ya que lo utilizan los aserradores para engrasar las motosierras.

Se sigue identificando problemas sanitarios en el proceso de conservación, el cual antes de ingresar a las neveras con hielo se lavaba con agua lluvia recogida en un tanque de 2.000 litros; ahora debido al robo del tanque ubicado en las instalaciones este proceso se debe hacer con agua del río Baudó.

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

3.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza.

Convenios y Gestión de Comercialización:

Consolidar la operación del centro de acopio localizado en Pizarro.

Firmar un contrato de comercialización con DISPERMAR como aliado comercial para la alianza.

Generar ventas por el total de producción objeto de la pesca por valor de \$ 5.570'350.000

Metas de venta en valor y volumen:

Vender al aliado comercial 1.850 toneladas de pescado objeto de la pesca en barco y orilla.

3.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

3.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:

En el mes de octubre se efectuaron las compras de algunos equipos para el centro de acopio planta eléctrica de 40 kilovatios y en el mes de noviembre la unidad de frío, lo que permitió la instalación del cuarto frío el cual entra en funcionamiento con una capacidad de almacenamiento de 4 toneladas. Con estas inversiones nuevamente el centro de acopio recupera su capacidad instalada, toda vez que permite comprar además del pescado de los asociados otras producciones de pescadores de la zona.

Se comercializaron 8.1 toneladas de pescado, a través de varios distribuidores localizados en Buenaventura donde se vende el pescado grande superior a 6 libras y en Pizarro, Puerto Melut y Quibdó se vendió el resto de pescado inferior a 6 libras.

El programa Oportunidades Rurales apoyó con recursos para el fortalecimiento de la asociación un estudio de mercado. Este estudio permitió contactar clientes en la ciudad de Medellín, generando mejores precios para la asociación; además del interés de éstos por el producto capturado en la región.

A continuación se relaciona los movimientos comerciales dados en el periodo

RELACIÓN ECONÓMICA DEL EJERCICIO COMERCIAL ASPABAB, SEGÚN INFORMACIÓN APORTADA POR LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES

MES	GASTOS	COMPRAS	VENTAS	RECUPERACIÓN IM	SALDO FINAL
Octubre	4.091.325	16.185.075	12.654.375	1.513.264	-7.622.025
Noviembre	3.803.423	8.664.200	10.887.300	1.007.350	-1.580.323
Diciembre	2.707.300	7.629.500	10.709.975	981.100	373.175
TOTAL	10.602.048	32.478.775	34.251.650	3.501.714	-8.829.173

El cuadro anterior da como resultado un saldo en rojo, situación que es muy preocupante para la OGR; y más teniendo en cuenta que el problema se hace repetitivo y a pesar de que en repetidas ocasiones se ha hecho la observación, el problema se sigue presentando. Al indagar sobre las causas, la organización expone dificultades administrativas y el robo secuencial mientras el pescado permaneció en la cava, que evito darse cuenta de la pérdida; Con el fin de mejorar los resultados financieros, se ha dejado instrucciones al gerente y a la secretaria, así como a MIDAS que hace presencia permanente en el subproyecto, para realizar un seguimiento muy detallado mes a mes de las compras de pescado a los asociados las cuales no coinciden con las ventas finales.

3.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente agronegocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

El mejoramiento de las instalaciones y la dotación del centro de acopio (reparación del cuarto frío), ha permitido el crecimiento de compras y ventas desde la asociación hacia Buena Ventura y otros municipios del Chocó.

Con el mejoramiento de las instalaciones y el proceso de consolidación del centro de acopio, se pone en marcha los mecanismos legales que permitan acordar con un comercializador grande un convenio de venta donde se den mejores garantías por parte y parte, y donde se respete los acuerdos.

El estudio de nuevos mercados al interior del país y la capacidad para cubrir esta demanda, abren una puerta de mercado y la posibilidad de tener mejores precios, con una alta diferencia a la tasa fijada en Buena Ventura.

4. COMPONENTE SOCIO-EMPRESARIAL Y DE GERENCIA

4.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza.

Metas del Plan Social:

Posibilitar el empoderamiento democrático de ASPABAB afianzando la participación, la transparencia y la legitimidad en la toma de decisiones desde el conocimiento y la apropiación del negocio.

Incentivar un proceso de democratización en la alianza, afianzando la participación y transparencia del comité directivo para el logro de una empresa rentable y duradera.

Generar 27 empleos permanentes.

Metas del acompañamiento de OGA:

Fortalecimiento y mejoramiento del centro comunitario de pesca, en la cabecera municipal del Bajo Baudó.

4.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.**4.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:****Plan Social:**

Dentro de las actividades del plan de fortalecimiento socioempresarial, se realizó un taller de crecimiento personal y recuperación de valores, que permita el autocontrol de los pescadores. Esta actividad se llevó a cabo en el centro poblado de Sivirut donde habita el mayor número de asociados de ASPABAB.

Se viene dando un crecimiento positivo en el número de pescadores asociados de 10 a 30 con equipos propios, que hacen entrega de la producción capturada a la asociación. Esta determinación ocasiona que haya mayor interés en conocer como se lleva el funcionamiento.

Actividades adicionales de empresarización:

En el mes de noviembre, con la participación activa de la Junta Directiva, se realizó dentro del plan estratégico para mejorar la imagen corporativa de la asociación el ejercicio de la Visión y Misión de ASPABAB.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

Para el mes de diciembre, fue capacitada la secretaria del centro de acopio en temas de archivo y registros de producción, actividad que vienen facilitando entre los pescadores la relación y liquidación de ventas así como los registros de producción de manera sistematizada.

Desempeño de la OGA en al ejecución (efectividad y eficiencia):

Desde el mes de marzo de 2007 no se cuenta con este acompañamiento.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

En el mes de enero, se liquidó el convenio de cooperación entre la organización de productores ASPABAB y el programa Oportunidades Rurales, logrando el cumplimiento de las metas y ejecución del 100% de los recursos.

Se continúa apoyando la ejecución del convenio de cooperación, entre la organización de productores ASPABAB y el programa MIDAS AGRONEGOCIOS, para el fortalecimiento empresarial de la asociación, además de la gestión de los recursos con el municipio para la recuperación y puesta en marcha del barco.

El representante legal de la asociación de pescadores, es responsable de efectuar las compras de pescado, liquidar las ventas y realizar los pagos a los diferentes asociados que entregan la producción en el centro de acopio. Además se hace la programación de los equipos de pesca y la gestión con los proveedores para nuevas dotaciones de equipos.

4.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente socioempresarial y de gerencia fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

La alianza, fue aprobada en 2005 para 50 beneficiarios y en diciembre de 2007 llego casi al punto de ser disuelta debido a la inactividad de los pescadores y al poco flujo comercial que se venía desarrollando en el centro de acopio. Hoy la organización cuenta con 37 asociados activos de los cuales 30 son pescadores activos y realizan la comercialización a través de la ASPABAB. Estos mismos pescadores vienen participando de los procesos de fortalecimiento empresarial. Actualmente la organización de productores se ve como una organización en proceso de consolidarse y donde la participación de los beneficiarios ha sido fundamental.

La nueva Junta Directiva nombrada en octubre de 2008, viene cumpliendo con las funciones administrativas dentro del marco legal de los estatutos, condición que ha permitido mayor empatía de los asociados por ASPABAB y donde se encuentra un mayor empoderamiento y democratización de las acciones y decisiones tomadas.

La gerencia en cabeza del representante legal de la asociación ASPABAB, viene ganando experiencia en el proceso comercial de compras y ventas de pescado. Estas mejoras son resultado del apoyo recibido por las diferentes instituciones que acompañan la alianza; hoy la organización presenta un mejor panorama y algunos aspectos que anteriormente fueron deficientes hoy se encuentran casi superados, lo que representa una mejor situación, permitiendo el retorno de los asociados al seno de la organización.

5. COMPONENTE FINANCIERO

5.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza.

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

Metas del Fondo Rotatorio (especificar destinación una vez reglamentado):

Iniciar el reembolso del incentivo modular al comienzo de las actividades de pesca.

Recuperar el total del incentivo modular al quinto año del inicio de las actividades de pesca.

5.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

5.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las gestiones realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas de cofinanciación señaladas en él y de disponibilidad de recursos en el Fondo Rotatorio:

Gestiones para la consecución de recursos:

El municipio del Bajo Baudó, viene gestionando con el departamento del Chocó, una contrapartida para adquirir los equipos necesarios que demanda la recuperación del barco, de esta manera se espera solucionar algunas dificultades y costos del transporte de Pizarro a Buena Ventura y viceversa.

Eficiencia en el uso de los recursos:

En el mes de diciembre de 2008, se dejó instalado y funcionando el cuarto frío del centro de acopio. Estas mejoras permitieron la disminución de uno de los gastos más altos como ha sido la compra de hielo, que para el mes de octubre represento el 32% (\$1.321.000), de un total de 4.091.325.

Se continúa presentando algunos gastos, que son cargados a la operación comercial del centro de acopio, que lo hace ver como una actividad inoperativa. Estos gastos que para el mes de octubre de 2008 ascendieron a \$300.000, fácilmente pueden ser realizados por las personas que son pagadas dentro de lo administrativo, o por los asociados que se benefician de los activos de la asociación.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Esta actividad solo comenzó en el mes de enero de 2008, a continuación se relaciona cual ha sido su movimiento y alcance.

RECUPERACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL 2008

DEL INCENTIVO MODULAR 2008	1.262.000	1.777.650	2.408.625	670.625	1.563.875	2.259.350	1.808.950	1.140.000	1.400.000	1.513.264	1.007.350	981.100	17.792.789
----------------------------	-----------	-----------	-----------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	---------	-------------------

Financiamiento Adicional:

Desde el 01 de octubre hasta el 31 de diciembre de 2008 se han ejecutado recursos adicionales para la alianza **Fortalecimiento y mejoramiento del centro comunitario de pesca artesanal del Bajo Baudó** por valor de \$ 131.000.000 :

programa Oportunidades Rurales, \$42.000.000,

Municipio del Bajo Baudó \$26.500.000

MIDAS - PYMES \$ 7.500.000

MIDAS AGRONEGOCIOS \$50.000.000

Productores \$ 5.000.000

Queda pendiente por ejecutar por parte de MIDAS AGRONEGOCIOS un saldo de **\$50.000.000**

5.2.2) Cualificaciones y concepto de la OGR sobre disponibilidad y suficiencia de recursos desde el inicio de su ejecución (desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte) y sobre las metas finales del componente financiamiento fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

Cofinanciación total final:

La alianza desde el inicio de ejecución mayo del 2005, hasta la fecha de corte enero 24 de 2009, ha tenido una cofinanciación total de \$ 731.072.902. sin embargo las dificultades presentadas durante el proceso de captura, conservación y comercialización tiene hoy a la organización con problemas financieros, resultado de las cuentas por pagar.

Estado del Fondo Rotatorio:

Los recursos del Incentivo Modular fueron encargados a la asociación de productores, y según reglamento esta como responsable de los bienes entregados, es responsable de la recuperación de los recursos para la implementación del fondo rotatorio. Solo hasta el año 2008 donde se comenzó a ver un mejoramiento económico, fue viable dar inicio a la recuperación teniendo un ahorro de **\$17.792.789**; este ahorro aunque ha sido utilizado para amortiguar otras pérdidas presentadas en el proceso comercial y en la sostenibilidad del barco para evitar su deterioro total.

CUADRO FINAL DE CALIFICACIONES AL DESEMPEÑO EN LA EJECUCIÓN Y EL CUMPLIMIENTO DE METAS.

Concepto	Calificación (1-10)*	Observaciones
Calificación al cumplimiento del Plan Técnico-Productivo	6	Los avances en los procesos de pesca con las 10 lanchas, ha sido significativos, sin embargo la pesca con barco fue todo un fracaso y no ha sido posible su recuperación y puesta en marcha.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	6	Se ha presentado dificultades para mantener las canecas para el tratamiento de aceites residuales, sin embargo no se han presentado derrames, ya que estos son utilizados por lo aserradores de la región.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	7	Se viene presentando una leve recuperación en la participación de los asociados, además se cuenta con un número de 30 beneficiarios que mantienen la alianza en funcionamiento.
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	6	Se manejan cuadernos independientes con las cuentas, sin embargo no se anexan los soportes; falta mayor diligencia de la información hacia los asociados.
Calificación consolidación socioempresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	6	La Junta Directiva se reúne, sin embargo le falta mayor empoderamiento para el conocimiento del negocio y tomar decisiones, orientadas al cumplimiento de las metas.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente	4	No existe comité directivo, dejó de ser operativo una vez se ejecutaron los

en sus obligaciones		recursos del incentivo modular, se deja consignada la última calificación.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	5	No hay un ejercicio de evaluar las actividades del mes, como tampoco una estrategia que permita superar las dificultades presentadas.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	5	El manejo contable de la organización es muy simple y solo se limita al registro de las compras y ventas. La OGR en continuas ocasiones a recomendado utilicen la facturación y los resultados han sido regulares, además no se encuentra distinción entre la alianza y la asociación de productores; de la misma forma no existe reserva de capital.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	5	El POA ha sido construido y socializado, falta mayor diligencia de la asociación para colocarlos en práctica.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	6	Por parte del gerente se encuentra la mayor disposición, sin embargo no cuenta con la destreza que le permita administrar mejor, teniendo en cuenta que es la persona que ha estado al frente de la organización desde su constitución.
Calificación a los Convenios de Comercialización. Convenio(s) de Comercialización Vigente(s) y favorabilidad para la alianza de las condiciones de negociación planteadas en ellos.	7	Existe un acuerdo de palabra con la Comercializadora el Caracol, ubicada en Buenaventura y siempre ha estado dispuesto a recibir el producto. A través de este aliado se comercializa el 50% de la producción. El otro 50%, es comercializado en el punto de venta de la asociación, el cual es abierto al público.
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	8	Se ha mejorado bastante, en cuanto a volumen y calidad, demostrando compromiso hacia la institución.
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	7	Existe un compromiso de palabra y los precios de compra son fijados sobre el precio actual en la plaza de Buenaventura.
Promedio Alianza	6	

**Al corte de este informe tomando como referencia el POA vigente de la alianza.*

PLANES DE ACCIÓN CONCERTADOS ENTRE OGR Y EJECUTORES DE LA ALIANZA, PARA ATENDER ALERTAS TEMPRANAS.

Para los indicadores o conceptos con bajo desempeño en el cumplimiento de la programación del POA o de bajo avance hacia el cumplimiento de las metas de la alianza, se resumen las actividades previstas no realizadas o realizadas de manera insuficiente y/o las causas relevantes que han inducido a ese resultado. Además, se refieren sus consecuencias, efectos concretos o riesgos para el alcance de las metas del POA o de la alianza. Finalmente se registran las acciones preventivas, correctivas o de mejora concertadas con la Gerencia de la Alianza relacionadas con cada alerta temprana

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
Plan Técnico-Productivo (pesca con Barco)	La pesca con barco fue todo un fracaso, el barco se encuentra anclado y no ha sido posible su recuperación y puesta en marcha, la pesca actual se hace con las lanchas BLC40 y tipo corvina.	Disminución en la producción por captura, bajando las metas en más del 50%.	Realizar gestión para obtener recursos de otros programas de manera que se pueda capitalizar la asociación a corto plazo y dotar de equipos propios a los pescadores y así compensar la producción proyectada con barco. Para ello, la organización con el apoyo de la OGR, presentaron una propuesta al programa Oportunidades Rurales por \$45.000.000 y al programa MIDAS por \$100.000 para mejorar la capacidad de almacenamiento y la compra de mallas para dotar 5 lanchas. Promover y gestionar ante el EIP un acompañamiento adicional que permita fortalecer la recuperación del incentivo modular y el funcionamiento del Fondo Rotatorio de tal forma que de sostenibilidad a la alianza. Esta actividad se ha venido gestionando por la OGR y socializando con la junta directiva,

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCION CONCERTADO (4)
			sobre la necesidad de recuperar los recursos del IM. Fecha límite de realización Mayo de 2009 (visita monitoreo).
Implementación del Plan de Manejo Ambiental, (canecas de almacenamiento del aceite residual de las lanchas	Se viene presentado dificultades para mantener las canecas en un punto fijo, para el tratamiento de aceites residuales.	Derrames y contaminación de aguas, debido a que la asociación queda sobre la rivera del Río Bajo Baudó. Incendios teniendo en cuenta que el aceite es un material inflamable. Sanciones ambientales, por hacer un manejo inadecuado de residuos.	Capacitar los pescadores y motoristas de las lanchas, en técnicas para el almacenamiento y la disposición en canecas del aceite residual, además exigir a la asociación el cumplimiento de esta norma ambiental. La OGR ha socializado en varias ocasiones este incumplimiento con la Junta Directiva y asociados, sin embargo exponen que es muy difícil cumplir con este requisito ya que en varias ocasiones se han desaparecido las canecas del lugar donde se hace el cambio de aceites. Concretar con los técnicos de MIDAS, para apoyar en esta capacitación. Fecha límite de realización Mayo de 2009 (visita monitoreo).
Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	El acompañamiento de la OGA en su momento fue regular, dejando vacíos en la transferencia de la gerencia; además las condiciones económicas de la asociación y las pérdidas acumuladas en la pesca con el barco, no han permitido contar con un gerente con experiencia en el negocio.	Desconocimiento del negocio, toma de decisiones administrativas erradas y sin un soporte técnico. Desconocimiento para la recuperación del I.M. y manejo del Fondo Rotatorio	Capacitar en aspectos de gerencia, varios líderes al interior de ASPABAB y seleccionar el que obtenga mejores calificaciones y condiciones para que pueda hacer las veces de gerente en la asociación, el cual debe retomar los objetivos de Alianzas y orientarlos al cumplimiento de las metas y pueda ser empresarialmente competitiva. El programa MIDAS a través de su operador BSD, viene capacitando LA Junta Directiva de ASPABAB y la secretaria del centro de acopio, además la OGR viene gestionando ante el EIP un acompañamiento adicional que permita fortalecer la gerencia y administración de la Alianza, presentando algunas dificultades en la selección de la OGA.
Consolidación socioempresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	El bajo nivel educativo de algunos miembros de la Junta directiva y la falta de participación democrática, ha llevado a que las directivas se vengán perpetuando en los cargos,	Monopolización y toma de decisiones erradas, así como la pérdida de liderazgo, al depender de un grupo de personas para dirigir la alianza por más de dos periodos. Informalidad en el manejo económico de la asociación y la no presentación de cuentas a la Asamblea General.	Formar nuevos líderes que se comprometan con la alianza, que se capaciten y transfieran los aprendizajes a los demás miembros, mejorando los procesos democráticos y el cumplimiento de las funciones para la cual fueron elegidos y elegidas. MIDAS desde el mes de octubre de 2008, viene realizando un acompañamiento orientado a mejorar los registros y la administración; además la OGR gestionará con el EIP un acompañamiento adicional en pro de fortalecer la Junta Directiva y el negocio a partir de la gestión y recuperación del incentivo modular.
Operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	El Comité Directivo de la Alianza, una vez finalizo la ejecución del IM, éste dejo de operar dejando la toma de decisiones en manos de la Junta Directiva de ASPABAB, los cuales no contaban con la suficiente experiencia, como para manejar el negocio.	Toma de decisiones administrativas erradas y sin un soporte técnico. Desconocimiento en el manejo del fondo rotatorio y la recuperación del Incentivo Modular. Orientación del I.M. a cubrir las pérdidas del negocio y a la recuperación del Barco	Promover y gestionar ante el EIP un acompañamiento adicional que permita a través de un apoyo socioempresarial y financiero, el fortalecimiento de ASPABAB, que mejore la toma de decisiones, así como el manejo y operatividad del fondo rotatorio. La OGR ha evaluado la propuesta realizada por MIDAS, para que BSD sea quien realice el fortalecimiento, sin embargo la organización de productores se opuso y quiere una empresa diferente, la cual ha sido difícil encontrar.

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCION CONCERTADO (4)
Estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	El acompañamiento de la OGA en su momento fue regular, dejando vacíos en la transferencia de la Alianza, específicamente en el manejo contable del negocio.	Desconocimiento del negocio, toma de decisiones administrativas erradas y sin un soporte técnico. Desconocimiento para la recuperación del I.M. y manejo del Fondo Rotatorio	Mejorar al interior de ASPABAB los mecanismos administrativos, que consiste en un apoyo organizacional y empresarial de la directiva, para que una vez sea recuperado el Incentivo Modular se pueda estructural la alianza como un negocio rentable. Oportunidades Rurales en el segundo semestre del 2008, los apoyó en la construcción del plan de negocios, un estudio de mercado, además la OGR está gestionando con el EIP un acompañamiento adicional orientado a fortalecer la gerencia, contabilidad, recuperación del Incentivo Modular y manejo del Fondo Rotatorio
Manejo contable de la alianza (contabilidad al día)	Dificultades para conocer la rentabilidad del negocio, cuentas acumuladas que generan descapitalización del negocio, dificultad para analizar la contabilidad y presentar los gastos.	Libros de cuentas, que corresponde a gastos sin soportes, recibos o facturas. Cuentas x cobrar regadas en cuadernos, que corresponden a préstamos y fiados.	Promover y gestionar ante el EIP un acompañamiento adicional, que permita a través de un apoyo financiero el manejo adecuado de la contabilidad y relación de cuentas, además separar los recursos recuperados del I.M. y llevarlos a una cuenta independiente, donde se establezca la operatividad del Fondo Rotatorio. La OGR en repetidas ocasiones ha sugerido abrir la cuenta para los recursos recuperados del Incentivo Modular, sin embargo a la fecha no se ha cumplido.
Uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	La organización no ha logrado un empoderamiento de la Alianza, lo que le dificulta hacer una buena planeación de los procesos de faena y aumento de la captura con las lanchas.	No se utilizan indicadores de gestión afectando la toma de decisiones y el cumplimiento de las metas. Debilidad y entendimiento de las funciones administrativas por parte de las directivas.	Afianzar entre los productores y Junta Directiva los procesos de planeación, dirección y control, que viene afectando la toma de decisiones y el cumplimiento de las metas, así como las dificultades para cumplir con el seguimiento al POA. La OGR y MIDAS vienen gestionando ante el EIP un acompañamiento adicional que permita fortalecer los indicadores de gestión al interior de la Junta Directiva y estos sean aplicados a su debido tiempo por la organización de productores, una vez sea contratado el acompañamiento adicional que se espera sea en el mes de Junio.
Gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	El acompañamiento de la OGA, fue regular en cuanto a la formación y transferencia de la gerencia, además las dificultades económicas de la Alianza, no han facilitado contar con un gerente con experiencia en el negocio.	Desconocimiento del negocio, no aplicación de herramientas e indicadores de gestión.	Capacitar en aspectos de gerencia, varios líderes al interior de ASPABAB y seleccionar el que obtenga mejores calificaciones y condiciones para que pueda hacer las veces de gerente en la asociación Y oriente empresarialmente la Alianza.

1) Indicador del POA o concepto que amerita alerta temprana. 2) Que fue lo que ocurrió para que no se alcanzara la meta?. Actividades planeadas no ejecutadas, factores externos, falta de recursos, negligencia, renuencia o o decidía, desfase en la ejecución del plan previsto, efecto de otras metas no cumplidas con las cuales se relaciona directamente. 3) consecuencias, efectos concretos o riesgos para el alcance de las metas del POA o de la alianza Riesgos identificados y valorados como de impacto moderado a alto. 4) planes de acción concertados entre OGR y Ejecutores (OGA, OP y CDA) para mitigar riesgos o para corregir las situaciones problemáticas descritas. Indicar la fecha de inicio del plan y los responsables directos de su ejecución. Si el plan está debidamente concertado con ejecutores y existe OGA, es de obligatorio cumplimiento por parte de ésta última. Si se trata de un plan propuesto por la OGR y pendiente de concertar, indicar tal situación en el cuadro especificando fecha límite para la concertación.

-Apoyos dados por la OGR en la orientación de la alianza durante el periodo reportado.

Se continúa apoyando las gestiones para obtener nuevos recursos de entidades públicas y privadas, que permitan capitalizar la asociación y brindar mejores oportunidades a los asociados.

En la visita de octubre, se facilitó asesoría para el diligenciamiento del POA y su importancia en la toma de decisiones, en el mes de diciembre se envió los avances a la consultora de MIDAS, para compartirlo y agregar la información faltante; sin embargo no ha existido la diligencia o el interés para hacerlo una herramienta de gestión.

Conjuntamente con el programa MIDAS agronegocios, se ha trabajado algunos formatos para la toma de registros y fueron compartidos con algunos miembros de la junta directiva y la secretaria del centro de acopio; sin embargo a la fecha no se da su funcionalidad.

Con la administración municipal se ha compartido los avances del proceso y se han discutido las dificultades presentadas, estas reuniones han permitido llegar acuerdos para mejorar estas situaciones.

Conversaciones personales con beneficiarios y búsqueda de soluciones a la baja participación, causadas por conflictos internos y falta de garantías para trabajar con la asociación.

-Apoyos dados por el CDA a la alianza durante el periodo reportado.

Desde el mes de marzo de 2007, cuando la OGA terminó la ejecución del incentivo modular el comité directivo de la alianza dejó de ser operativo.

- A partir de los resultados anteriores, a continuación se presenta la conclusión final de la OGR sobre el desempeño general de la OGA o los ejecutores de la alianza en la ejecución del POA.

La alianza viene desarrollando las actividades normales de pesca y comercialización; sin embargo no se tiene en cuenta las metas iniciales del subproyecto y la producción se toma más como un día de suerte.

Otras organizaciones vienen apoyando la alianza, sin embargo a pesar de haber socializado el POA y facilitar los medios para manejar la información, no se da un manejo de indicadores de gestión. Las evaluaciones están basadas en el cumplimiento de productos y actividades.

-A partir de los resultados anteriores, a continuación se presenta la conclusión final de la OGR sobre el avance o estado de la alianza en general, hacia el cumplimiento de sus metas de resultado y objetivos. (articulación de los diferentes componentes dentro del esquema de alianza):

Aunque no se han cumplido las metas de captura y producción por falta de funcionamiento del Barco, la pesca de orilla con las lanchas BLC 40 y tipo corvina vienen en aumento, sumado al número de pescadores que con equipos propios venden su producción a la asociación mejorando sustancialmente la operación del centro de acopio.

La organización viene recuperando el número de asociados inscritos inicialmente en la alianza, sin embargo mantener el grupo y su participación demanda de mejorar las políticas administrativas de la asociación y el liderazgo del gerente, para brindar información oportuna y veraz.

Los problemas de seguridad en las instalaciones de la asociación, viene generando una serie de sucesos repetitivos, que han impedido a la OGR tener acceso a toda la información de los gastos y compras. A continuación se relacionan los casos surgidos: (agosto) robo inesperado de toda la papelería donde reposaba las cuentas, (noviembre) El robo de 2.000 libras de pescado, (diciembre) robo de cuatro paños de malla de 10 metros cada uno, (diciembre) robo del tanque de 2.000 litros donde se almacenaba las aguas lluvias para el lavado del pescado. Estas situaciones son delicadas y se convierten en un problema para tener información veraz y oportuno, que de a conocer el verdadero manejo de la alianza.

OBSERVACIONES GENERALES