

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
	29	01	2010

*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 OGR Occidente													
Nombre monitor responsable	Mario Alberto Marulanda Carvajal													
Número y año del convenio de alianza	Número			051-05			Año			2005				
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	04		Mes				Día	11		Año	2004		
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día			Mes				Día			Año			
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día			Mes				Día			Año			
Vigencia del POA de referencia	Mes				Año				Mes		Año			
Periodo al que corresponde el informe**	Día	11	Mes	09	Año	2009	Día	29	Mes	01	Año	2010		
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	25	Mes	04	Año	2005	Antigüedad de la alianza- Meses				57			
Organización de Productores a cargo de la alianza	Asociación de Pescadores Artesanales del Bajo Baudó - ASPABAB													
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
Reunión con los directivos de ASPABAB	Oficina de ASPABAB, Pizarro. 28 de enero de 2010	Fernando Caicedo Representante Legal Evelio Zea - pescador	Se evaluó con el representante legal el estado de la Alianza, las actividades realizadas y la programación del 2010, se realizó especial énfasis en el trabajo a desarrollar con los recursos del Programa Oportunidades Rurales. Se les recordó que el recurso recuperado del IM es para conformar un fondo rotatorio, del cual existe un reglamento. Este no es un recurso para la operación de la Asociación.
Reunión con pescadores del corregimiento de Sivrú	Oficina de ASPABAB, Pizarro. 29 de enero de 2010	Adiela Mosquera - Secretaria	Trabajo administrativo en la oficina de ASPABAB, revisión de documentación y actualización de la información de compras, gastos y ventas en archivo digital. Revisión del trabajo realizado por la profesional en los meses de octubre a diciembre de 2009.

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 pescado con el barco nodriza. Captura de 530 toneladas de pescado 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.

1.2.2) 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.

De metas de establecimiento:

Como se ha mencionado en anteriores informes la inversión programada del incentivo modular IM en el barco se ejecutó y se realizaron aproximadamente 3 jornadas de pesca, pero por diversas razones, inexperiencia de los pescadores en el manejo del barco y en las faenas de pesca en alta mar; negación de permisos y tramitología entre la Capitanía de Puertos y Estupefacientes; altos costos de combustibles; robos; entre otros puntos, llevaron a la Asociación a abandonar el barco. Este abandono y falta de mantenimiento generaron un deterioro que llevó a su pérdida total.

Desde finales del 2008 y durante todo el 2009 la Asociación con el apoyo de la Administración Municipal, iniciaron la recuperación del barco, con el fin de utilizarlo como medio de transporte de pescado, víveres y combustible en la ruta Pizarro – Buenaventura- Pizarro. Para esto ampliaron su capacidad de carga.

Á la fecha de la visita de monitoreo las labores de reparación están casi concluidas; falta adquirir los equipos de navegación (GPS y brújula), implementos de seguridad (chalecos salvavidas, luces, extintores, botes salvavidas), equipo de cocina y el motor. Este último cuesta aproximadamente sesenta y cinco millones de pesos (\$65,000,000), la empresa que lo va a suministrar informa que con cuarenta millones (\$40,000,000) entrega el motor, en estos momentos la Asociación tiene \$30,000,000 y está gestionando el faltante. El resto de los equipos cuesta aproximadamente diez millones de pesos (\$10,000,000).

La Asociación tiene 5 lanchas tipo Corvina, las lanchas están en buen estado, con limitaciones por el robo de instrumentos de navegación, el punto crítico son los motores, a la fecha del monitoreo hay dos en buen estado, uno en reparación y dos en pérdida total por daños.

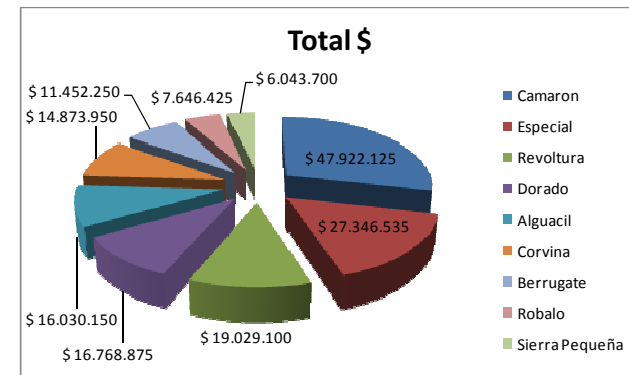
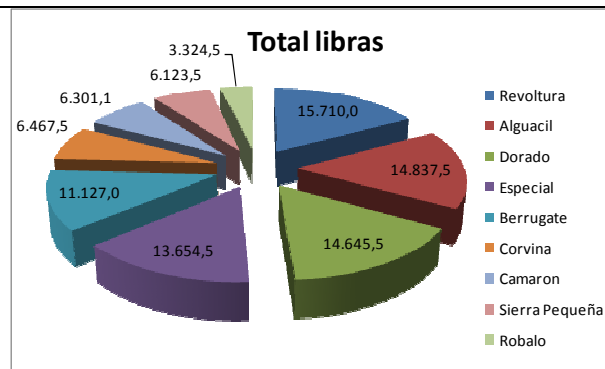
Tienen 3 lanchas tipo BLC 40 y una lancha de 21 pies. Las BLC 40 les permite hacer pesca en alta mar, estas lanchas las utilizaron un grupo de pescadores denominados "tumaqueños", los cuales durante el 2009 realizaron pesca de Dorado en altamar. Como se mostrará más adelante, durante el 2009 estos pescadores fueron los que mayores volúmenes de pesca manejaron.

Para el 2010 la Asociación tiene otros asociados que han aprendido la técnica de pesca en alta mar, esto aumentará los volúmenes de pesca y les permitirá a otros pescadores tener mejores ingresos por este tipo de pesca.

Productivas (Pesca):

En la tabla y gráficas siguientes, se presentan las cantidades y los valores de las especies capturadas en el período mayo - diciembre de 2009.

Especie	TOTAL Mayo - Diciembre 2009	
	Total libras	Valor
Alguacil	14.837,5	\$ 16.030.150
Dorado	14.645,5	\$ 16.768.875
Especial	11.732,5	\$ 23.017.035
Berrugate	11.127,0	\$ 11.452.250
Revoltura	10.591,0	\$ 15.046.300
Corvina	6.467,5	\$ 14.873.950
Camaron	6.301,1	\$ 47.922.125
Sierra Pequeña	6.123,5	\$ 6.043.700
Robalo	3.324,5	\$ 7.646.425
Tollo	2.798,5	\$ 2.593.600
Barbinche	1.004,0	\$ 360.500
Pargo	880,0	\$ 2.022.000
Machetajo	818,5	\$ 1.637.000
Safirillo	663,0	\$ 165.750
Sierra Grande	505,0	\$ 610.000
Merluza	223,5	\$ 670.500
Mero	100,0	\$ 174.000
Jurel	48,5	\$ 78.950
Total	92.191,05	\$ 167.113.110



El estudio de preinversión presentaba a las especies Alguacil y Berrugate como las más importantes por el volumen de pesca, lo cual se corrobora con los datos presentados y, mencionaba otras dos especies, la Albacora y la Picuda pero no aparecen como relevantes en las pescas actuales.

Es importante el comportamiento de las especies Corvina y camarón, que a pesar de no tener volúmenes altos de pesca, debido a sus buenos precios, generan ingresos importantes para los pescadores.

En la clasificación "Especial" se encuentran las siguientes especies de pescados: Pargo, Machetajo, Merluza, Pelada, Gualajo, Bocona y Jurel.

En la clasificación "Revoltura" se encuentran las siguientes especies de pescados: Tollo, Barbinche, Safirillo, Sierra, Mero, Ñato, Acordeon, Letiamarilla, Manteco, Botellona, Berrugatillo, Alguasilillo.

Los equipos con que cuenta la Asociación para la conservación del pescado están en buen estado, la planta eléctrica y el cuarto frío funcionan correctamente. Se siguen presentando problemas con la planta para fabricar bloques de hielo, pues su consumo de combustible y el tiempo que tarda en producir los bloques no corresponde a las especificaciones técnicas.

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.

1.2.2) 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.

La Asociación cumple las resoluciones expedidas por el ICA, que reglamentan no capturar, comprar y comercializar camarón entre febrero y marzo de 2010; se especifica que la Asociación no comercializa los camarones, pero en la zona algunos productores de forma independiente si lo comercializan. Falta control de las autoridades para esto, porque la mayoría de pescadores reconocen que las vedas son importantes para mantener una población constante de camarones.

ASPABAB ha participado activamente en las reuniones organizadas por el ICA y el Instituto de Investigaciones Marítimas y Costeras – INVEMAR para la elaboración del proyecto ***Diseño del Subsistema Nacional de Áreas Marinas Protegidas.***

En el tema del manejo del aceite residual de los motores no se ha cumplido la norma, debido a que los recipientes de almacenamiento no son respetados y los han hurtado; Sin embargo el aceite no es tirado a fuentes de agua, y es utilizado por los aserradores para engrasar las motosierras.

El pescado antes de almacenarlo en la cava se está lavando con agua del acueducto municipal, lo cual mejora un poco al sistema utilizado anteriormente del lavado con aguas tomadas directamente del río Baudó.

Es necesario que la Asociación mejore el sistema de recepción del pescado, pues actualmente es puesto en el piso y lo recomendable es tener mesas en acero inoxidable, evitando el contacto directo del pescado con el piso. Posterior a esto el pescado es pesado, lavado y almacenado en canastillas.

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.

Metas de venta en valor y volumen:

Generar ventas por el total de producción objeto de la pesca por valor de \$5.570.350.000 (aproximadamente \$40.500.000/mes)

Vender al aliado comercial 1.850 toneladas de pescado objeto de la pesca en barco y orilla. (aproximadamente 15,4 Ton pescado/mes)

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

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 centro de acopio se consolida como un punto reconocido de compra y venta de pescado de forma permanente, variado, de buena calidad y a precios adecuados.

Las obras de construcción del puerto de Pizarro continúan cumpliendo el cronograma propuesto desde la Alcaldía municipal, esto dará mayor flujo de personas a la zona y facilitará las labores de embarque del pescado hacia Buenaventura.

Los dos sistemas de venta que usa la Asociación son: al por mayor, concentrado en la Pesquera El Caracol ubicada en Buenaventura, a la cual pueden enviar todo el pescado que tengan en cantidad y variedad. Como se mencionó anteriormente, se presentan diferencias significativas entre el peso en el centro de acopio y lo liquidado por la Pesquera. Pero hasta la fecha no ha sido posible controlar esta situación. En este punto jugará un factor muy importante la puesta en funcionamiento del barco de la Asociación, con lo cual podrán realizar la entrega directamente. En este sistema de venta entran algunos comercializadores de la zona que compran volúmenes considerables de pescado y lo comercializan directamente en municipios vecinos.

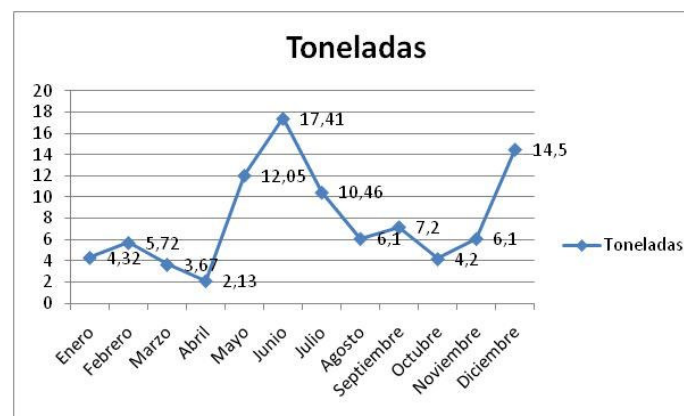
El otro sistema de venta es al detal en el centro de acopio. Con este se manejan mejores precios, pero menores volúmenes.

Las ventas a la Pescadería H&S de Itagüí continúan suspendidas, debido a problemas financieros que tiene la empresa. Esta Pesquera tiene cuentas pendientes de pago a la Asociación.

Los resultados en toneladas de pescado acumulado en al año se presentan en la siguiente tabla.

Mes	Toneladas	% cumplimiento
Enero	4,32	29%
Febrero	5,72	38%
Marzo	3,67	24%
Abril	2,13	14%
Mayo	12,05	80%
Junio	17,41	116%
Julio	10,46	70%
Agosto	6,1	41%
Septiembre	7,2	48%
Octubre	4,2	28%
Noviembre	6,1	41%
Diciembre	14,5	97%
Total	93,86	52%

*Sobre 15 Ton/mes



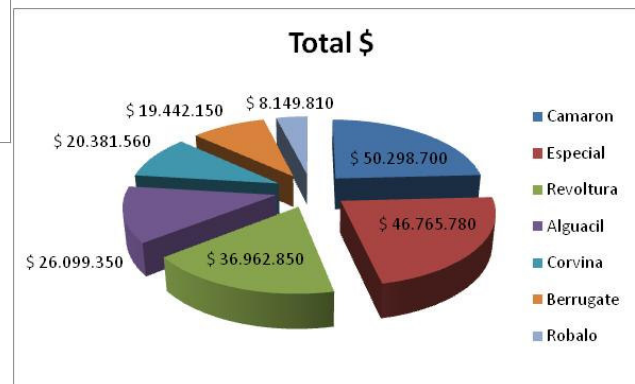
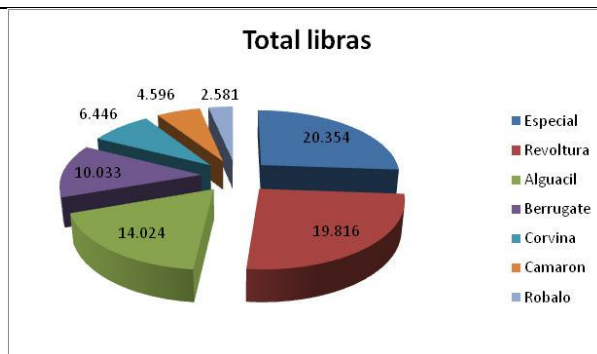
Se observa un aumento considerable en las ventas en el período mayo - agosto (77% de la meta), comparado con el período enero - abril (26% de la meta), debido principalmente a que históricamente en esta época del año se aumenta la cantidad de peces disponibles; nuevamente a final del año se presenta un aumento considerable en el tamaño de la pesca.

Es importante que la Asociación establezca sus volúmenes de pesca, pues aunque es cierto que hay épocas del año en los que el pescado es más abundante; también es cierto que la pesca en la Asociación depende de lo que cada pescador de forma individual consiga y es este último punto el que se debe fortalecer, pues durante el 2009 se presentó el ingreso de pescadores foráneos y temporales que aumentaron los volúmenes, pero para el 2010 este grupo ya no está y es necesario que la Asociación capacite y entrene a sus pescadores para la pesca en alta mar o para la pesca de algunas especies en las cuales tenga especial interés.

Aunque el porcentaje de cumplimiento de la meta solo alcanzó el 52%, la Asociación considera que para su capacidad actual, lo capturado es una cantidad aceptable; según el señor Fernando Caicedo, representante legal de ASPABAB, por encima de 5 Ton/mes es un buen volumen de pesca.

A continuación se presenta la distribución de ventas por especies que tuvo la Asociación en el período mayo - diciembre de 2009.

Especie	TOTAL Mayo - Diciembre 2009	
	Total libras	Total \$
Especial	18.341,5	40.588.600,0
Alguacil	14.023,5	26.099.350,0
Revoltura	13.910,3	27.648.300,0
Berrugate	10.033,0	19.442.150,0
Corvina	6.446,4	20.381.560,0
Camaron	4.596,0	50.298.700,0
Robalo	2.581,4	8.149.810,0
Sierra Pequeña	2.430,5	3.927.100,0
Tollo	1.645,0	2.179.250,0
Sierra Grande	961,2	2.443.840,0
Safirillo	630,0	472.500,0
Pargo	626,0	2.081.650,0
Machetajo	511,5	1.280.850,0
Barbinche	389,5	523.750,0
Merluza	304,0	1.275.600,0
Pescado seco	228,0	684.000,0
Cherna - Ambulu	121,1	376.090,0
Mero	71,6	247.100,0
Total	77.850,4	\$ 208.100.200



El producto que generó mayores ingresos para la Asociación fue el camarón, esto debido a su alto precio en el mercado. Es importante anotar que los pescadores del corregimiento de Sivrú son los principales proveedores de camarón a la Asociación.

Sigue en importancia el grupo denominado "especial" en el cual se encuentran especies como: Pargo, Merluza, Pelada, Gualajo, Bocona, sierra grande, cherna y Jurel

Y en tercer lugar el grupo "Revoltura" se encuentran las siguientes especies de pescados: Tollo, Barbinche, Safirillo, Machetajo, Sierra pequeña, Mero, Ñato, Acordeon, Letiamarilla, Manteco, Botellona, Berrugatillo, Alguasillillo.

La Asociación continúa presentando problemas en los registros de compra, venta e inventarios de pescado, la documentación se maneja informalmente y sin control, lo cual genera dudas sobre la exactitud de algunos datos presentados. En las revisiones que realiza la OGR de estos registros se encuentran errores simples de multiplicación y suma en los valores presentados. Se ha hecho mucho énfasis en la importancia de manejar información veraz, organizada y actualizada de todos los registros.

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.

Metas del acompañamiento de OGA:

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

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.

Plan Social:

El manejo de la Asociación continúa concentrado en el Representante Legal y en la Secretaria; pocos asociados se interesan por lo que acontece con su organización, para la mayoría el punto más importante es que les compren el pescado, pero no se va mas allá. Se realizó una nueva elección de Junta Directiva, pero estos tampoco respondieron.

Se reconoce el trabajo que realiza Fernando Caicedo al frente de ASPABAB, pero como él mismo lo menciona, se siente cansado y siente que ha descuidado sus otras obligaciones. Es por esto que ha expresado su interés en que lo reemplacen en el cargo, para esto han programado una Asamblea a realizarse el 21 de marzo en la cual se podrá realizar este cambio.

La OGR los invita a que en la Asamblea motiven la participación activa de todos los asociados en las decisiones de la Organización.

La Asociación continúa con 29 pescadores asociados, ubicados 6 en Pizarro, 3 en San Andrés de Usaragá y 20 en Sivirú y adicionalmente hay 50 pescadores no asociados que comercializan el pescado a través de la Asociación. En total son 79 pescadores que se benefician del trabajo de la Asociación y que en conversaciones con algunos de ellos, ven en la Asociación la única forma de comercializar su pescado y el financiamiento de hasta el 50% de lo que requieran para la pesca (mallas, motores, anzuelos, entre otros aparejos), el cual se descuenta del producto entregado.

A los pescadores que utilizan las lanchas de la Asociación, se les cobra el 50% de la pesca, y se les descuenta todo lo que se haya entregado, como remesa, hielo, combustible.

Se realizó un seguimiento a las compras realizadas a cada pescador en el período de junio a diciembre de 2009 y se obtuvo que:

- 14 pescadores tuvieron ingresos mensuales promedios entre \$600,000 y \$1,200,000
- 26 pescadores tuvieron ingresos mensuales promedios entre \$500,000 y \$100,000
- 39 pescadores tuvieron ingresos mensuales promedios menores a \$100,000

De esta información se concluye que aproximadamente 40 familias obtienen sus ingresos básicos de la pesca; los otros 39 pescadores usan la pesca como la forma de obtener algún recurso extra para una necesidad específica, pero no son constantes en la actividad.

El estudio de preinversión tenía como meta generar 27 empleos permanentes con la ejecución de la Alianza, este punto no se está cumpliendo totalmente; a la fecha se generan 3 empleos en la parte administrativa de la Asociación, los cuales no cumplen toda la normatividad de contratación y 14 pescadores ganan entre \$600,000 y \$1,200,000 lo cual hace de la pesca su principal fuente de ingresos. Para un total de 17 personas que generan sus ingresos principalmente de la pesca.

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.

5.2.2) 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:

Gestiones para la consecución de recursos:

La Asociación está permanentemente en búsqueda de recursos, su principal aliado es la Alcaldía del municipio de Bajo Baudó la cual continúa brindando apoyo a la Asociación para la reparación del barco.

La Asociación presentó un segundo proyecto al programa Oportunidades Rurales del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, el cual fue formulado para un presupuesto de \$42.000.000. El presupuesto definitivo aprobado por el Programa fue de \$23.187.500, lo cual requirió de una redistribución de los recursos y priorización de actividades a realizar, estas son:

- Taller de manipulación y conservación de pescado (empacado al vacío)
- Un Taller de ahumado y empaque
- Taller sobre filete y empaque
- Compra de empacadora al vacío e implementos para el empacado y ahumado

Para esto será necesario que la Asociación termine las adecuaciones en el segundo piso de la sede, se adecuen dos oficinas y la sala de proceso para la transformación y empacado al vacío.

RELACIÓN ECONÓMICA DEL EJERCICIO COMERCIAL DE ASPABAB, SEGÚN INFORMACIÓN APORTADA POR LA ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES - Año 2009

MES	VENTAS	COMPRAS	GASTOS	SALDO FINAL
Enero	\$ 8.400.050	\$ 9.809.550	\$ 4.888.850	-\$ 6.298.350
Febrero	\$ 12.410.450	\$ 9.047.700	\$ 6.267.688	-\$ 2.904.938
Marzo	\$ 6.821.275	\$ 4.816.750	\$ 5.072.562	-\$ 3.068.037
Abril	\$ 4.882.250	\$ 5.801.350	\$ 4.935.506	-\$ 5.854.606
Mayo	\$ 28.668.325	\$ 27.608.750	\$ 8.051.198	-\$ 6.991.623
Junio	\$ 40.278.350	\$ 25.074.725	\$ 7.856.100	\$ 7.347.525
Julio	\$ 25.063.225	\$ 10.596.425	\$ 8.302.693	\$ 6.164.107
Agosto	\$ 23.028.850	\$ 19.909.675	\$ 5.869.349	-\$ 2.750.174
Septiembre	\$ 28.023.450	\$ 25.457.425	\$ 6.403.500	-\$ 3.837.475
Octubre	\$ 8.602.000	\$ 15.748.300	\$ 4.695.921	-\$ 11.842.221
Noviembre	\$ 22.533.200	\$ 26.771.775	\$ 5.238.323	-\$ 9.476.898
Diciembre	\$ 31.902.800	\$ 20.869.075	\$ 8.525.900	\$ 2.507.825
TOTAL	\$ 240.614.225	\$ 201.511.500	\$ 76.107.590	-\$ 37.004.865

Los datos presentados en el cuadro son tomados de los cuadernos que maneja la Asociación y que con el apoyo del acompañamiento contable y administrativo que tuvo ASPABAB en los últimos 3 meses del año 2009, lograron consolidar la información.

Como se ha mencionado la Asociación tiene fallas en el manejo de la información, especialmente en el control detallado de lo que recibe de los pescadores y lo que vende en el centro de acopio.

Solo se presentan en el año 3 meses con resultados positivos, y la sumatoria acumulada anual da una pérdida de \$37.004.865

Pero en el estado de resultados elaborado a diciembre 31 de 2009, se presentan otros ingresos por valor de \$37.471.012

Lo cual da un resultado final positivo de \$466.147

Este estado de resultados no presenta pago de impuestos.

En este punto se le hizo énfasis a la Asociación, que los recursos de recuperación de IM no son ingresos para ser utilizados en la operación de la misma. Son recursos que deben ser destinados al fondo rotatorio y su uso se basará en el crédito a los Asociados.

Recuperación IM	\$ 18.971.012
Alcaldía Municipal	\$ 8.000.000
MIDAS	\$ 10.500.000
Otros ingresos	\$ 37.471.012

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Se presentan los datos del fondo rotatorio a partir del mes de enero de 2008, momento en que comenzó la recuperación.

IM 2008	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL 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

Recuperación del Incentivo Modular 2009	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Subtotal 2009
		\$ 3.923.737	\$ 485.500	\$ 793.850	\$ 3.370.995	\$ 3.112.550	\$ 1.838.637	\$ 1.132.825		\$ 4.312.918			\$ 18.971.012

Recuperación del Incentivo Modular 2008 - 2009	2008	2009	Total
	\$ 17.792.789	\$ 18.971.012	\$ 36.763.801

Comparado con el 2008 se presenta una mayor recuperación del IM en el 2009, pero con estos valores que se manejan no se cumplirá la meta de recuperar el IM en 5 años.

ASPABAB recupera incentivo modular cuando cobra el porcentaje por el uso de los equipos comprados con el incentivo modular.

Se tiene el limitante que estos recursos no se tienen en un fondo especial y no se aplica el reglamento del fondo rotatorio para su manejo. Es necesario reorganizar el uso de estos recursos y manejarlos en cuentas independientes a los fondos de la Asociación.

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	7	Aunque el porcentaje de cumplimiento de la meta solo alcanzó el 52%, la Asociación considera que para su capacidad actual, lo capturado es una cantidad aceptable; según el señor Fernando Caicedo, representante legal de ASPABAB, por encima de 5 Ton/mes es un buen volumen de pesca. Se han comenzado a utilizar los formatos para el control de faenas de pesca.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	6	El tema del manejo de los aceites continúa como punto de control, el uso que se le está dando para evitar su derrame a las fuentes de agua es entregarlo a los aserradores para lubricar sus máquinas. La Asociación participa en el proyecto para el diseño del subsistema nacional de áreas marinas protegidas, organizado por el ICA e INVEMAR. Se cumple igualmente la veda de pesca de camarón ordenada por el ICA.

Concepto	Calificación (1-10)*	Observaciones
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	6	Los pescadores reconocen la importancia y los servicios que les presta la Asociación. Es necesario fomentar la participación de los pescadores en las decisiones de la Asociación y fortalecer los comités veredales de Sivrú y Usaragá.
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	6	La gerencia de ASPABAB aprovecha al máximo los recursos que tiene a su disposición y busca acompañamiento de las instituciones municipales para la gesti'n de recursos.
Calificación consolidación socioempresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	5	Toda la información y el manejo de la Asociación está a cargo del gerente y de la secretaria. No hay delegación de funciones. Falta organizar la estructura administrativa y su adecuada operación.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	4	No existe comité directivo, dejó de ser operativo una vez se ejecutaron los recursos del incentivo modular y la Junta Directiva no está ejerciendo adecuadamente sus funciones.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	5	La Alianza está nuevamente consolidándose, se consiguen nuevos socios comerciales, el centro de acopio está funcionando. Hay debilidades en el componente administrativo.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	5	La Asociación sólo lleva registros de compras, gastos y ventas. Y no lo hace de forma adecuada. No se generan estados financieros.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	5	Se han comenzado a utilizar unos formatos que fueron diseñados para la Asociación y que les permite organizar de una mejor manera la información.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	7	Se mantiene comunicación constante con la Alcaldía para conseguir recursos para el mejoramiento del barco. Se gestionaron los recursos de Oportunidades Rurales por valor de \$23.187.500 Es necesario que se disponga la gerencia para manejar la Asociación como una empresa.
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	Es necesario realizar más control en el registro de ventas y compras. Y coordinar las entregas de pescado en la Pesquera El Caracol en Buenaventura. Se debe recuperar la venta de pescado en Medellín aprovechando el transporte aéreo disponible.
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	6	Los productores ven limitada su pesca en algunos meses del año, debido al clima o bajas en el pescado y no siempre pueden cumplir con la producción esperada.
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	7	El aliado comercial Pesquera El Caracol cumple con la recepción del pescado y con el pago del mismo. En algunas ocasiones baja mucho el precio de compra, lo cual afecta los ingresos de la Asociación.
Calificación a la ejecución del IM.	6	El IM se ejecutó en su totalidad y en lo que estaba previsto en el estudio de preinversión.
Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	6	La Asociación continúa la gestión de recursos con la Alcaldía Municipal y con el Programa Oportunidades Rurales.
Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio.	4	El IM se recupera con el cobro que se hace a los productores por el uso de los implementos adquiridos en la Alianza. Los recursos recuperados no se manejan en cuentas independientes y no se tiene un control estricto en la nueva colocación de créditos.
Promedio Alianza	5,8	<i>La Alianza mantiene estable la calificación.</i>

*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)
<p>Plan Técnico-Productivo. No cumplimiento de las metas de pesca. Implementación de registro de producción. Programación de mantenimiento preventivo de los equipos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Solo algunos pescadores están capacitados o les gusta la pesca en alta mar. La Asociación tiene el formato de Bitácora de pesca, pero no lo diligencian debido a poca práctica e interés en hacerlo. Los equipos fueron instalados recientemente (abril-09) y la Asociación estaba esperando ponerlos en funcionamiento para medir los costos. 	<ul style="list-style-type: none"> No se alcanzan los volúmenes de captura deseados o no se consiguen determinadas especies de importancia económica para la Asociación. El no controlar adecuadamente las pescas, los gastos incurridos en las faenas y la liquidación con la aceptación de los pescadores, puede generar reclamos posteriores y disgustos por parte de los asociados. Gastos elevados en combustible por mala operación de las máquinas. Deterioro o daños mayores en las máquinas por no realizar mantenimiento preventivo o realizar reparaciones por personal no autorizado. 	<ul style="list-style-type: none"> Adquirir equipos (espines y anzuelos) para la pesca de la merluza. (junio/2010). Utilizar el formato Bitácora de pesca por parte de la gerencia para controlar todo lo relacionado con las faenas de pesca. (a partir de enero/2010) Solicitar por medio de la garantía una revisión de la planta productora de bloques de hielo para evaluar el consumo de energía. (Gerente - marzo 2010) Realizar una programación semestral de mantenimiento preventivo de los equipos: compresor para la cava, planta eléctrica, planta productora de bloques de hielo. (Gerente - marzo 2010) Reemplazar la balanza de 40 kg. (Gerente - abril 2010).
<p>Plan Social. Participación de la Junta Directiva en las decisiones y control de la Asociación. Fortalecimiento de la estructura organizativa y empresarial.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Poco sentido de pertenencia por parte de los asociados. Bajo nivel de escolaridad de los asociados, lo cual los hace sentir no útiles en funciones administrativas de la Asociación. Información centralizada en la gerencia y la secretaría. Bajo compromiso de la gerencia para acatar las recomendaciones dadas por los técnicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Centralización de la información en dos personas y sin registros escritos organizados de los movimientos de recursos y si se presenta una falta temporal o permanente de estas personas, se quedaría la Asociación sin información clara para continuar operación. Dirección de la Asociación centralizada en la gerencia, con bajo control de los organismos de control de la Junta Directiva. Estancamiento en el crecimiento de la Asociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecimiento de los Comités veredales de Usaragá y Sivirú. Realizar Asamblea general el 21 de marzo de 2010, en la cual se defina la representación legal de la organización y se invite a la participación activa de los pescadores, en las decisiones de la Asociación. Realizar reuniones mensuales de Junta Directiva donde la Gerencia entregue la información de la Asociación. (Gerente - a partir de febrero de 2010). Realizar reuniones trimestrales en Sivirú donde se encuentra la mayor cantidad de pescadores asociados. (Gerente - a partir de marzo de 2010).
<p>Componente administrativo de la Asociación. Manejo contable. Uso de herramientas</p>	<ul style="list-style-type: none"> Baja formación académica de la gerencia de la Asociación para el manejo de temas administrativos y financieros. Baja disposición al cambio de la gerencia. Poca cultura del control. 	<ul style="list-style-type: none"> Información financiera y contable errada. Subutilización de las herramientas informáticas disponibles. No se tiene información disponible para los asociados. 	<ul style="list-style-type: none"> Continuar con el registro adecuado y el diligenciamiento de los formatos existentes para tener información disponible para la toma de decisiones en la Asociación.

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 desidia, 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.

Acompañamiento a la profesional que prestó sus servicios de capacitación a la Asociación, en el período de octubre a noviembre pasado, con el fin de obtener resultados satisfactorios para la Asociación.

Apoyo técnico a la secretaria en la digitación de información en hojas de cálculo.

- 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. La Junta Directiva de la Asociación no está cumpliendo las funciones de control y apoyo en la dirección de la Asociación.

- 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.

En estos momentos el ejecutor de la Alianza es la Asociación de Pescadores Artesanales del Bajo Baudó – ASPABAB, ha contado con el apoyo de programas como Oportunidades Rurales y MIDAS Agronegocios, estos programas a través de sus inversiones y capacitaciones han fortalecido la Alianza poniéndola en estos momentos en condiciones óptimas para continuar las negociaciones con los aliados comerciales.

Dadas las dificultades administrativas de la Asociación no se cuenta con herramientas de gestión para el control de metas 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):

La Asociación ha mejorado su sistema de registro de información, está utilizando los formatos, lo cual le permite tener una información real de las pescas y su comercialización.

Es necesario que ASPABAB genere un proceso de evaluación al interior de la Asociación y se proyecte un plan estratégico y/o POA a corto y mediano plazo, con el fin de aprovechar todo el potencial que tienen en estos momentos.

La OGR considera que las visitas de monitoreo se deben ampliar de cuatrimestral a semestral, debido al tiempo de ejecución de la Alianza y los pocos cambios que presenta entre las visitas de monitoreo.