

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
	11	09	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	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	15	Mes	05	Año	2009	Día	11	Mes	09	Año	2009	
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	25	Mes	04	Año	2005	Antigüedad de la alianza- Meses				53		
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. 09 – 10 de septiembre de 2009	Fernando Caicedo Adiela Mosquera	Trabajo administrativo en la oficina de ASPABAB, revisión de documentación y actualización de la información de compras, gastos y ventas en archivo digital.
Reunión con pescadores del corregimiento de Sivirú	Corregimiento de Sivirú 11 de septiembre de 2009	Luis Bernardo Hurtado Antonio Garcés Daniel A. Murillo Leoncio Murillo Dionicio Valencia Fernando Caicedo	Se realizó una reunión con los pescadores de Sivirú. Los temas tratados fueron: <ul style="list-style-type: none"> • Se les resaltó la importancia de pertenecer a la Asociación con el fin de beneficiarse de los servicios que les presta. • Los pescadores acumulan el pescado en cavas con hielo, que es entregado por la Asociación; cuando tienen suficiente cantidad llaman a ASPABAB para que lo recojan. • Están cumpliendo la veda de camarón ordenada por el ICA, frente a la cual sienten que los afecta mucho económicamente, pues es su principal producto de venta. Pero también entienden que es por controles ambientales y es necesario cumplirla. • Le piden a la Asociación que mejore sus precios. • De los pescadores de Sivirú ninguno trabajó en el barco, ellos pescan diferente. • Informan que llevan 5 meses sin luz y esto dificulta las prácticas de conservación del pescado.
Reunión con el Alcalde y funcionario del ICA	Oficina del Alcalde, Palacio Municipal, Pizarro. 11 de septiembre de 2009	Dagoberto Gonzalez Ibarquen - Alcalde Municipal Manuel Eugenio Gómez Ibarquen - Funcionario ICA	Los temas tratados en la reunión con el Alcalde fueron: <ul style="list-style-type: none"> • Se gestionó el acompañamiento en el tema socio empresarial a través de la contratación de una persona para que capacite y acompañe durante 3 meses a la Asociación en temas administrativos, contables y financieros. • El Alcalde continúa con el apoyo en la reparación del barco. Actualmente está en trámite para conseguir un motor adecuado a sus necesidades.

Actividad	Lugar - Fecha	Participantes	Resumen de temas más importantes tratados en la actividad y observaciones
		Fernando Caicedo - ASPABAB Angie Gonzalez - Técnica en contabilidad y finanzas	<ul style="list-style-type: none"> El funcionario del ICA informó que realizan un inventario de mallas con ojo de 2 ½ la cual está prohibida, con el fin de presentar un proyecto a la Agencia Nacional de Hidrocarburos, a través del Grupo Interinstitucional y Comunitario de Pesca Artesanal del Pacífico Norte - GICPA, para conseguir apoyo económico y reemplazarlas por mallas con ojo de 3".

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

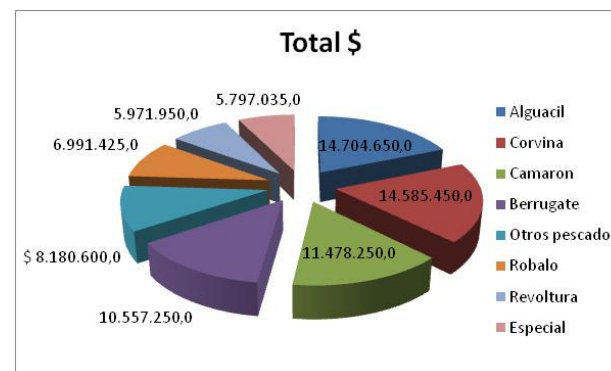
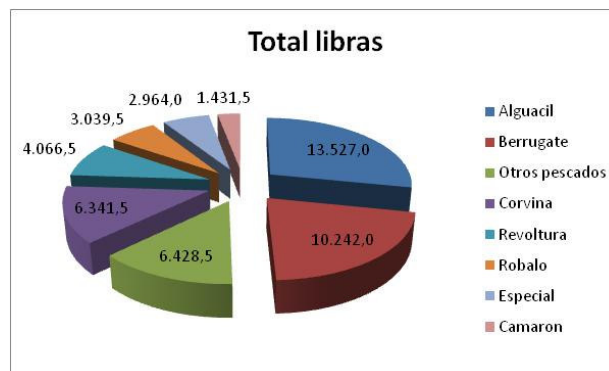
Metas del establecimiento productivo: Construcción de un barco pesquero nodriza y la adquisición de lanchas de pesca.
Metas productivas (Producción y productividad): Realizar 22 faenas de pesca anuales mediante la utilización de un barco nodriza y 10 lanchas de pesca. Captura de 1.320 toneladas de pescado 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.

<p>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:</p> <p>De establecimiento o sostenimiento: 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, se generaron muchas pérdidas (aproximadamente \$600,000 en cada viaje). Esto hizo que abandonaran el barco y se deterioró.</p> <p>Desde el año pasado y con apoyo de la Administración Municipal, ASPABAB está recuperando el barco, con el fin de utilizarlo para transportar pescado, víveres y combustible en la ruta Pizarro – Buenaventura- Pizarro. Para esto le han ampliado su capacidad y la Administración municipal está comprometida en el arreglo del motor y accesorios.</p> <p>Á la fecha, la reparación del barco sigue adelante, falta la reparación de la cabina y el motor. En la reunión sostenida con el Sr. Alcalde se mencionó que se debe buscar un motor más pequeño para el barco, con el fin de disminuir los gastos en combustible. La Alcaldía continúa con el apoyo en la reparación del barco.</p> <p>Productivas (Producción y Productividad): 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, solamente uno está en buen estado, dos en reparación y dos en pérdida total por daños.</p> <p>Tienen 3 lanchas tipo BLC 40 y una lancha de 21 pies. Las BLC 40 les permite hacer pesca en altamar, estas lanchas las están utilizando un grupo de pescadores denominados “tumaqueños”, los cuales conocen la técnica de pesca del Dorado en altamar. Estos pescadores están manejando unos volúmenes altos de producción.</p>
--

Las capturas registradas con sus respectivos precios se presentan a continuación.

Especie	TOTAL Mayo - Agosto	
	Total libras	Total \$
Alguacil	13.527,0	14.704.650,0
Berrugate	10.242,0	10.557.250,0
Corvina	6.341,5	14.585.450,0
Revoltura	4.066,5	5.971.950,0
Robalo	3.039,5	6.991.425,0
Especial	2.964,0	5.797.035,0
Sierra Pequeña	2.771,5	2.698.500,0
Camaron	1.431,5	11.478.250,0
Tollo	1.104,0	1.107.500,0
Machetajo	750,0	1.500.000,0
Pargo	684,5	1.574.350,0
Safirillo	663,0	165.750,0
Merluza	223,5	670.500,0
Sierra Grande	184,0	368.000,0
Mero	48,0	96.000,0
Total	48.040,5	78.266.610,0



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 de especial se encuentran los siguientes pescados: Pelada, Gualajo, Bocona y Jurel.

En la clasificación de Revoltura se encuentran los siguientes pescados: Ñato, Acordeon, Letiamarilla, Manteco, Botellona, Berrugatillo, Alguasillito.

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.

LA Asociación en conjunto con la Alcaldía le solicitarán a MIDAS la revisión del equipo para mejorar su eficiencia.

Asistencia Técnica:

En el período de mayo a septiembre la Alianza no contó con asistencia técnica

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 meta de captura de 15.4 toneladas de pescado al mes dependía en un alto porcentaje en la utilización de un barco que sirviera de nodriza para realizar pesca en alta mar. Debido a diferentes factores de tipo reglamentario, social y de costos, este barco no realizó las labores que se habían propuesto

En este período han aumentado considerablemente los volúmenes de captura de la Asociación, debido principalmente a la época del año, al ingreso de nuevos pescadores que pescan en altamar y al aumento en la capacidad de almacenamiento gracias a los equipos que se tienen.

El promedio de 12 Ton/mes se acerca a la meta propuesta inicialmente en la Alianza.

Los equipos están funcionando adecuadamente, esto les ha permitido tener una mayor capacidad de almacenamiento de pescado.

Continúa el problema con la planta para fabricar bloques de hielo, es necesario solicitar revisión.

Uno de los trabajos de capacitación que realizará la persona que ha contratado la Alcaldía es el tema de registros y control de la información. Deberá utilizar los formatos que ya tiene diseñado la Organización. Todo esto con el fin de manejar una información real y organizada, esto beneficiará a la Organización y a los productores.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

2.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza, metas señalas 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:

La Asociación participa con la oficina del ICA del municipio en la realización de una encuesta a los pescadores, para determinar cuáles y cuántos están utilizando mallas con ojo de menos de 2 ½ pulgadas, esto con el fin de presentar un proyecto a la Agencia Nacional de Hidrocarburos, a través del Grupo Interinstitucional y Comunitario de Pesca Artesanal del Pacífico Norte - GICPA, para conseguir apoyo económico y reemplazarlas por mallas con ojo de 3".

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 está cumpliendo las resoluciones No. 004020 y 004202 expedidas por el ICA, que reglamentan no capturar, comprar y comercializar camarón entre el 14 de septiembre y el 26 de octubre de 2009.

Durante el período analizado la Asociación no realizó capacitaciones en el tema ambiental.

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.

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.

3.2.1) 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:

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.

Actualmente se construye contiguo al centro de acopio, el puerto de Pizarro, esto dará mayor flujo de personas y facilitará las labores de embarque del pescado hacia buenaventura.

Los dos sistemas de venta que usa la Asociación son: al por mayor 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 pescadores que comercializan directamente pescado en municipios vecinos.

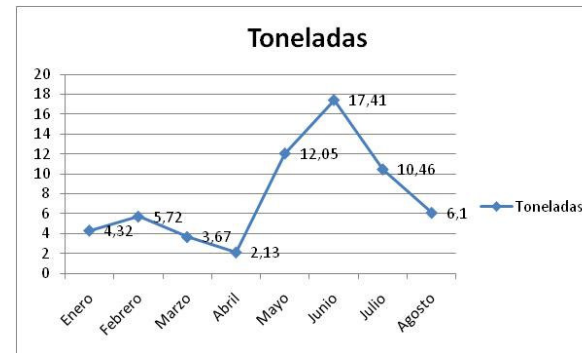
El otro sistema de venta es al detal en el centro de acopio. Con este se manejan mejores precios, pero menores volúmenes.

Es relevante mencionar que las ventas a la Pescadería H&S de Itagüí se han suspendido, debido a problemas financieros que tiene la empresa y que ha generado algunos incumplimientos en el pago de facturas. Este comercializador es muy importante para la Asociación debido a los buenos precios que maneja, especialmente en camarón y pescados de alta calidad como son la corvina, el pargo, la sierra, principalmente.

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	6,10	41%
Total	61,86	52%

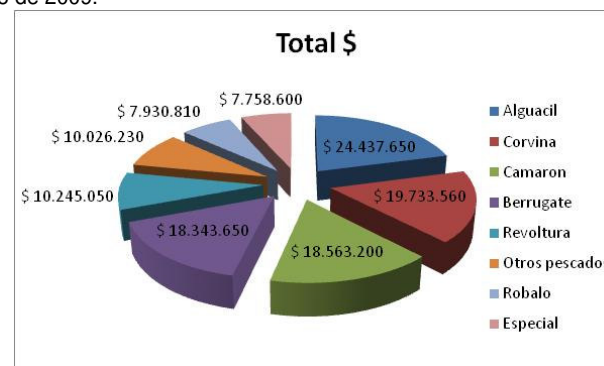
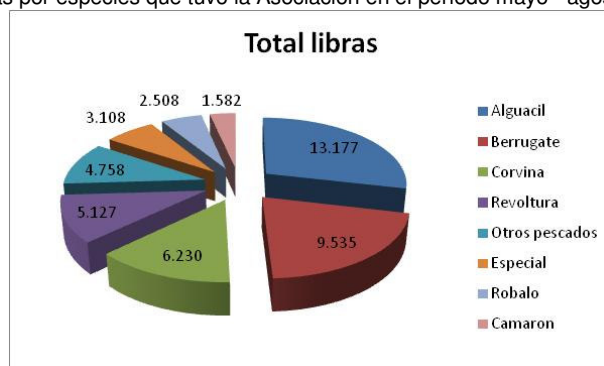
*Sobre 15 Ton/mes



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; al ingreso de nuevos pescadores que pescan en altamar, y al aumento en la capacidad de almacenamiento gracias a los equipos que se tienen.

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

Especie	TOTAL Mayo - Agosto	
	Total libras	Total \$
Alguacil	13.176,5	24.437.650,0
Corvina	6.230,4	19.733.560,0
Camaron	1.582,0	18.563.200,0
Berrugate	9.534,5	18.343.650,0
Revoltura	5.126,5	10.245.050,0
Robalo	2.508,4	7.930.810,0
Especial	3.108,0	7.758.600,0
Sierra Pequeña	1.469,5	2.398.800,0
Pargo	492,0	1.679.650,0
Machetajo	506,5	1.268.350,0
Merluza	250,0	1.200.000,0
Sierra Grande	387,7	970.090,0
Pescado seco	228,0	684.000,0
Tollo	500,0	656.150,0
Safirillo	630,0	472.500,0
Cherna - Ambulu	120,1	364.090,0
Barbinche	135,0	197.500,0
Mero	39,6	135.100,0
Total	46.024,7	\$ 117.038.750



Es importante la participación en dinero que tienen las especies Alguacil, Corvina, Camarón y Berrugate, las cuales suman el 70% de todas las ventas de la Asociación.

Sobresale el camarón por su precio, pues en libras su cantidad no es representativa, pero en pesos ocupa el tercer lugar.

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.

Es importante el aumento en las ventas, tanto en valor como en volumen, subió hasta un 77% de cumplimiento de la meta en el período mayo - agosto, comparado con un 26% en el período enero - abril.

El centro de acopio se reconoce en Pizarro como el punto de venta de pescado de forma permanente, de buena calidad y a precios asequibles.

La asociación debe propender porque cada vez sea menor la diferencia entre los pesos registrados en el centro de acopio y lo realmente pagado por la Pesquera El Caracol en Buenaventura.

La Asociación continúa presentando problemas en los registros de compra y venta 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.

Se espera que con las capacitaciones impartidas por la técnica en contabilidad y finanzas se subsanen estas debilidades y la Asociación se ponga al día con el manejo de la información.

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.

4.2.1) 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:**

La Asociación continúa sin realizar reuniones de Junta Directiva y los asociados tampoco la solicitan, es poco el sentido de pertenencia que tienen hacia la Asociación.

Se realizó una reunión en Sivirú con 6 pescadores y el representante legal, expresan que no sienten la presencia de la Asociación en el corregimiento, que se deberían mejorar los precios.

La Asociación no ha realizado nuevas inscripciones de asociados, se incitó al Gerente que promueva una inscripción para los pescadores que comercializan el pescado a través de esta y reciben los servicios de la Asociación. La Asociación continúa con 29 pescadores asociados, ubicados 6 en Pizarro, 3 en San Andrés de Usaragá y 20 en Sivirú y adicionalmente hay 15 pescadores no asociados que comercializan el pescado a través de la Asociación. En total son 44 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.

Actividades adicionales de empresarización:

No realizaron actividades adicionales de empresarización.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

Dadas las sugerencias dadas por la OGR sobre la evaluación de la metodología utilizada hasta la fecha para capacitar a los directivos de la Asociación, se ha gestionado con el Alcalde un acompañamiento a la Asociación permanente por un tiempo definido en tres meses, para que se entregue la información teórica a través de capacitaciones y se apliquen los conceptos día a día y ellos puedan asimilar en el día a día con la práctica.

Desempeño de la OGA en la 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:

Se generó un compromiso con el Sr. Alcalde por parte de la Gerencia de la Asociación de poner en práctica los conceptos que serán compartidos por la técnica. Con esto se generará un proceso evaluativo de las directivas de la Asociación.

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 tiene muchas debilidades en el componente social, el manejo está centralizado en la Gerencia y la Secretaria, y toda la información sólo la manejan ellos dos, en caso de una ausencia parcial o temporal es muy difícil continuar con el funcionamiento de la organización.

Los productores asociados y no asociados reconocen en la Asociación la figura de la institución que les ayuda a mejorar su situación económica, pues les compra toda su producción de pescado, paga un precio justo y les presta para adquirir las herramientas necesarias su adecuado trabajo.

En el tema de empleo no se está cumpliendo la meta, al igual que todas las otras metas, estas también estaban referidas al uso de un barco nodriza, que generaría empleo permanente para un grupo de pescadores. A la fecha se generan 3 empleos permanentes, pero sin cumplimiento de la normatividad laboral, no existe contrato escrito, ni pagos de seguridad social.

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:**

La Alcaldía del municipio de Bajo Baudó continúa brindando el apoyo a la Asociación para la reparación del barco, a la fecha trabajan en la adecuación de la cabina y en la evaluación de un motor adecuado al tamaño del barco y que no genere un alto consumo de combustible.

Eficiencia en el uso de los recursos:

A continuación se relaciona los movimientos dados en el periodo

RELACION ECONOMICA DEL EJERCICIO COMERCIAL DE ASPABAB, SEGUN INFORMACION APORTADA POR LA ORGANIZACION DE PRODUCTORES

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	\$ 4.945.506	-\$ 5.864.606
Mayo	\$ 28.668.325	\$ 27.608.750	\$ 8.051.198	-\$ 6.991.623
Junio	\$ 40.278.350	\$ 25.074.725	\$ 8.497.600	\$ 6.706.025
Julio	\$ 25.063.225	\$ 14.235.350	\$ 8.302.693	\$ 2.525.182
Agosto	\$ 23.028.850	\$ 11.382.750	\$ 6.159.348	\$ 5.486.752
TOTAL	\$ 149.552.775	\$ 107.776.925	\$ 52.185.445	-\$ 10.409.595

Los datos presentados en el cuadro anterior son tomados de los cuadernos que maneja la Asociación y con el apoyo de la OGR en las visitas de monitores se digitan en unos cuadros de Excel con el fin de tener información condensada mes a mes.

Como se mencionó en el informe anterior no se hace un estricto control de todos los movimientos financieros que realiza la Asociación, pero por lo menos en este segundo período mayo - agosto el panorama cambia considerablemente, debido principalmente al aumento en la venta del pescado.

Ya se presentan 3 meses con resultados positivos, aunque la sumatoria acumulada anual sigue dando valores negativos.

Esta información será depurada como parte del ejercicio a realizar en el proceso de capacitación a realizarse entre octubre y diciembre del presente año.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Se presentan los datos del fondo rotario 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	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 14.658.094

Recuperación del Incentivo Modular 2008 - 2009 (agosto)	2008	2009	Total
	\$ 17.792.789	\$ 14.658.094	\$ 32.450.883

Comparado con el 2008 se nota una mayor recuperación del IM a la fecha, 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.

<p>Financiamiento Adicional:</p> <p>La Alcaldía municipal continúa apoyando la reparación del barco, actualmente se recupera la cabina y se realiza el análisis para la compra del motor.</p>
<p>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:</p> <p>Cofinanciación total final: La Alianza ejecutó los recursos que se habían presupuestado inicialmente, adicional a esto ha conseguido recursos adicionales por valor de \$181,000,000.</p> <p>Estado del Fondo Rotatorio: La Asociación está recuperando el dinero del fondo rotatorio, pero su manejo y reinversión no es el adecuado. Es necesario establecer los mecanismos para manejar este dinero de forma independiente a los recursos de ASPABAB.</p> <p>Es también necesario implementar la firma de pagarés para los nuevos créditos que hace la Asociación a los pescadores, con el fin de asegurar la devolución de los mismos y claridad en su manejo.</p> <p>Es necesario que la directiva de la Asociación ponga en práctica todo lo que se trabajará en las capacitaciones empresariales y actualice y se ponga al día con la información contable de la organización.</p>

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	A pesar de que no se cumple la totalidad de las metas de pesca propuestas al inicio de la Alianza, durante este período ha sido notable el aumento en la cantidad de pescado comprado por la asociación a los pescadores de la región. Continúan sin utilizar los formatos entregados por MIDAS 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 la encuesta que se realiza con el ICA para apoyar el cambio de mallas ilícitas. Se cumple igualmente la veda de pesca de camarón ordenada por el ICA.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	6	Los pescadores reconocen la importancia y los servicios que les presta la Asociación. Se debe propiciar que los 15 pescadores que están por fuera de la organización se integren a ella. Se deben realizar más reuniones en las diferentes localidades donde hay miembros de ASPABAB.
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	5	Es necesario hacer un acompañamiento directo a la Asociación, en su trabajo diario, para que la gerencia se apropie y organice la información. La gerencia debe hacer un esfuerzo en poner en práctica lo que se le enseña.
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.

Concepto	Calificación (1-10)*	Observaciones
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	No se utilizan los formatos entregados por MIDAS Agronegocios para el registro de información. Se subutiliza un computador portátil entregado por esta institución para el registro de 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. Con el apoyo de la OGR se consiguió un apoyo para el tema de empresarización con la Alcaldía. 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	Los aliados comerciales cumplen con la recepción del pescado y con el pago del mismo. Los problemas de pérdida de pescado con el aliado de Buenaventura no son de su responsabilidad
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.
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	5,7	<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)
Plan Técnico-Productivo. Implementación de registro de producción. Programación de mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> 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"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> Utilizar el formato Bitácora de pesca por parte de la gerencia para controlar todo lo relacionado con las faenas de pesca. (a partir de octubre/2009) Solicitar por medio de la garantía una revisión de la planta productora de bloques de hielo para evaluar el consumo de energía. (Gerente -

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
preventivo de los equipos.		operación de las máquinas. • Deterioro o daños mayores en las máquinas por no realizar mantenimiento preventivo o realizar reparaciones por personal no autorizado.	noviembre 2009) • Realizar una programación semestral de mantenimiento preventivo de los equipos: compresor para la cava, planta eléctrica, planta productora de bloques de hielo. (Gerente - Noviembre 2009) • Reemplazar la balanza de 40 kg. (Gerente - diciembre 2009).
Plan Social. Participación de la Junta Directiva en las decisiones y control de la Asociación. Fortalecimiento de la estructura organizativa y empresarial.	<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"> • Realizar reuniones mensuales de Junta Directiva donde la Gerencia entregue la información de la Asociación. (Gerente - a partir de octubre). • Realizar reuniones trimestrales en Sivirú donde se encuentra la mayor cantidad de pescadores asociados. (Gerente - a partir de octubre). • Disposición de la gerencia y la secretaria para poner en práctica los conceptos que se presentarán en los talleres y el acompañamiento empresarial que va a realizar la técnica. (Gerente - secretaria a partir de octubre/2009)
Componente administrativo de la Asociación. Manejo contable. Uso de herramientas	<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"> • Atender y aplicar las recomendaciones dadas en la capacitación de empresarización que se realizará en convenio con la Alcaldía. Esto incluye temas administrativos, financieros y de control al personal de ASPABAB. Este acompañamiento será en el diario operar, capacitando en la utilización de los formatos, digitación de la información en hoja de cálculo, manejo de archivo, apoyo en las negociaciones con los aliados comerciales y organización de la información existente, entre otros. (Gerencia y OGR, octubre)

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.

Gestión con el Sr. Alcalde Dagoberto González para un convenio de capacitación de empresarización a 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):

Como se ha mencionado durante todo el informe la Alianza no está cumpliendo con las metas propuestas para la pesca, debido principalmente a la no utilización de un barco nodriza. No obstante los volúmenes de pesca aumentaron considerablemente llegando hasta un 77% de la meta propuesta en el estudio de preinversión.

Con el fortalecimiento de la Alianza en su capacidad instalada de frío y de producción de hielo, se ha logrado mejorar la capacidad de negociación con los aliados comerciales y la compra de pescado a los asociados y no asociados.

Con la ejecución de la capacitación en empresarización que comienza la Asociación en el mes de octubre se espera que se mejore en gran parte las debilidades que se tienen actualmente, logrando consolidar a ASPABAB como una unidad empresarial.

Se debe trabajar fuertemente el tema de control en las ventas realizadas en Buenaventura, con el fin de disminuir las pérdidas por diferencias de peso y retomar las ventas en la pesquera de Medellín.