

INFORME DE SISTEMATIZACIÓN

Organización

ASOFRUMON

Proyecto

“Fortalecimiento de los procesos productivos, administrativos y organizacionales de la Asociación de Fruticultores Nuestra Señora Candelaria la Montaña (Asofrumon) de Riosucio (Caldas) para el desarrollo de las capacidades colectivas y el incremento de los ingresos de sus asociados”

Responsables

Comité de Sistematización Asofrumon

Riosucio (Caldas)

Septiembre de 2012

1. Breve descripción del proyecto

a. Nombre

“Fortalecimiento de los procesos productivos, administrativos y organizacionales de la Asociación de Fruticultores Nuestra Señora Candelaria la Montaña (Asofrumon) de Riosucio (Caldas) para el desarrollo de las capacidades colectivas y el incremento de los ingresos de sus asociados”.

b. Fin

Se contribuye a la generación de empleo en la zona de influencia de la Asociación y al mejoramiento de la calidad de vida de los asociados.

c. Propósito

Se mejoran los ingresos familiares y se asegura la autonomía y sostenibilidad de la organización de base (fortalecimiento de capacidades colectivas y disminución de pobreza).

d. Objetivo

Incrementar la productividad del cultivo de mora y generar capacidades administrativas en los asociados y en los jóvenes para garantizar mayor arraigo y relevo generacional.

2. Breve descripción de la Organización de Desarrollo de Base (ODB)

La organización de base se constituyó el 21 de abril de 1999 y su actividad principal es la producción y comercialización de la mora (*Rubus Glaucus Benth*). Tiene ochenta y siete miembros con aproximadamente 24 hectáreas sembradas en mora (40.000 plántulas). Sus asociados viven en once veredas del municipio de Riosucio (Caldas) y en dos veredas de los municipios de Quinchía y Guática en el departamento de Risaralda.

La trayectoria de la organización en el mercado ha sido de doce años. Hoy cuenta con una comercialización asegurada a través de Alpina S. A., empresa con la que ha establecido una alianza comercial prácticamente desde sus comienzos.

MISIÓN: Somos una Asociación domiciliada en el municipio de Riosucio (Caldas) que promueve el mejoramiento de la calidad de vida de sus asociados por medio de la producción diversificada de frutas, con el fin de satisfacer las necesidades del mercado.

Se orienta por principios de respeto, trabajo en equipo y sentido de pertenencia.

VISIÓN: En 2014 seremos una Asociación líder en la producción y comercialización de frutas de clima frío moderado, reconocida por la buena calidad del producto y por trabajar bajo el sistema de buenas prácticas agrícolas (BPA), ofreciendo asistencia técnica a los asociados y crédito para la compra de insumos agrícolas, con amplia cobertura en varios departamentos del país.

Algunos de los logros e impactos de la organización se resumen en:

- Adquisición de vehículo refrigerado para el transporte de la fruta.
- Adquisición de maquinaria agrícola.
- Implementación en BPA en algunas de las fincas.
- Ejecución de proyecto de buenas prácticas agrícolas para la diversificación de la fruta.
- Generación de ochenta empleos, principalmente para mujeres cabeza de hogar del municipio de Riosucio (zona urbana) para el proceso de despitonado en bodega.
- Parcela demostrativa en fresa en la vereda Los Chancos.

Reseña histórica de Asofrumon

A mediados de los noventa los moreros de la región -como productores no asociados- empezaron a vender mora a la empresa colombiana fabricante de productos a base de fruta Passicol, hasta cuando surgieron problemas por el transporte: por un lado, la cantidad que se pesaba en Riosucio no era la misma que arribaba a la compañía y para cualquier duda o reclamación no tenían un contacto, y, por el otro, descontaban la mora que llegaba en malas condiciones. Así operaron durante cuatro años.

Viendo entonces la necesidad de conformar una asociación para la comercialización de su cosecha acudieron a Asofrucal (organización instalada en Riosucio), con el fin de conocer los aspectos relacionados con este tipo de entidades. El grupo que tomó esta iniciativa era de treinta personas, y su intención, al mismo tiempo, era formar parte de ella; sin embargo, debían cancelar primero \$100.000 y como no contaban con ese dinero optaron por asociarse como

Asofrumon, apoyados por el Resguardo Indígena y por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.

Jurídicamente la Asociación se constituyó en 1999. Ellos mismos hicieron todas las gestiones para entender cómo operar, y conocer los estatutos y normatividad general de las asociaciones.

Cuando empezaron a funcionar muy bien agrupados de esta manera hubo un pico alto de producción, efecto de una abundante cosecha, de la participación de un número importante de asociados y de una reducción en las enfermedades de la fruta. Se reanudó el negocio con Passicol y los productores sembraron con entusiasmo, motivados por el precio alto que pagaba la compañía. Los moreros aportaban sus recursos para la siembra sin recurrir al crédito. La mora sobraba, nunca les hacía falta para cumplir con el pedido de la empresa. Económicamente estaban muy bien. En 2001 construyeron la sede en la que operan en la actualidad, con recursos propios, del Resguardo la Montaña y del Comité de Cafeteros.

Esta bonanza duró un buen tiempo, pero en 2003, cuando la producción se encontraba entre 8 y 10 toneladas por semana, Passicol no requirió de más insumo por cuanto su capacidad se copó. La compañía contactó entonces a Agrofrut para que recibiera el producto y Asofrumon pudo entregarles entre 2.000 y 3.000 kg/semana, al tiempo que vendía mora a tutti-frutti en Tuluá. No obstante el negocio se complicó y la pérdida para la Asociación fue significativa cuando le devolvieron 10.000 kg por mosca de la fruta. De esta cantidad, Caribbean Fruit recibió 3.000 kg (a la fecha no la han pagado) y los otros 3.000 debieron botarse. Un mal periodo empezó ese año con la pérdida de \$14.000.000.

Fondo rotatorio, crédito, fiascos, liderazgo y otras experiencias...

Los estatutos de la Asociación fueron reformados por última vez en 2004, año en que se creó un fondo rotatorio con recursos aportados por el Resguardo La Montaña y la Fundación Smurfit Cartón de Colombia, compañía que desde 2001 viene apoyando bastante a la Asociación por su compromiso social. Cada entidad aportó \$10.000.000 (el fondo propende por que los agricultores tengan acceso a insumos agrícolas a través de préstamos). Ese mismo año se redujo el número de productores de ciento diez a setenta por problemas fitosanitarios.

En 2005 Asofrumon presentó un crédito asociativo al Banco Agrario de Colombia por valor de \$105.000.000 para la siembra de 20 hectáreas de mora en veintiocho fincas de la Asociación, pero de nuevo llegó la crisis. El Representante Legal tomó la decisión de comprar un material vegetativo a la Fundación Universitaria Autónoma de las Américas en Pereira, con el que se esperaba un rendimiento en

producción de 15 toneladas por hectárea después de un año de sembrado. En 2006 el resultado fue de solo 3 toneladas por hectárea: el material fue un fracaso y la pérdida inmensa. Veintiocho productores vieron la necesidad de renovar todas las plantas sembradas, la producción decayó y a esto se sumó la mala planificación del crédito asociativo: el 30% de la producción de toda la Asociación debía destinarse al pago de la obligación bancaria. En 2007 Asofrumon no fue viable financieramente. Las pérdidas fueron de más de \$20.000.000 y el Representante Legal renunció.

En 2008 se cambió la Junta Directiva y se nombró como Representante Legal a Ariel Antonio Taba Morales, quien fue capaz de sacar de la crisis a la Asociación. Dentro de los logros alcanzados con su liderazgo cabe mencionar:

- Que Alpina S. A. solo descontara el 30% a quienes tenían crédito asociativo.
- Comenzó el proceso de despitonado en bodega.
- Se generaron sesenta empleos a madres cabeza de hogar del casco urbano del municipio de Riosucio en 2009.
- Se hizo el pago total del crédito asociativo en 2010.
- Se aprobó la implementación en BPA con Asohofrucol (Asociación Hortofrutícola de Colombia), Alpina, la Fundación Smurfit Cartón de Colombia y el SENA.
- Se gestionó la instalación de dos parcelas demostrativas de fresa en la vereda Los Chancos, lo cual fue un total éxito.
- Se consiguió la aprobación de un proyecto para la adquisición de un camión furgón refrigerado para el transporte de la mora a través de Acción Social de la Presidencia de la República.
- Gracias a don Ariel (QEPD) la Asociación obtuvo la aprobación del primer proyecto (único en Caldas) que Asofrumon ejecutara con el BID en 2011, y la aprobación del proyecto Alianzas Productivas para la siembra de 2 hectáreas en fresa en 2012.

La empresa que compra la producción actualmente a la Asociación es Alpina, con la cual se tiene un contrato de compra de producción para 2012 de 265 toneladas.

3. Contexto

a. Descripción corta de la zona en la que se desarrolla el proyecto

“El municipio de Riosucio se encuentra ubicado al noroccidente del departamento de Caldas y limita al norte con los municipios de Andes, Jardín y Támesis departamento de Antioquia, al sur con los municipios de Guática y Quinchía departamento de Risaralda, al oriente con los municipios de Filadelfia y Supía y al occidente con el municipio de Mistrató departamento de Risaralda.

Estas tierras fueron habitadas por los aborígenes precolombinos Sopías y Pirsas; fueron conquistadas en primera instancia por Sebastián de Belalcázar y exploradas por Jorge Robledo y sus Oficiales Melchor Suer de Navas y Ruy Vanegas. La localidad fue fundada el 7 de agosto de 1819 por los sacerdotes José Bonifacio Bonafont y José Ramón Bueno, al trasladar al pie del Cerro Ingrumá los dos poblados de los cuales ellos eran curas párrocos. La Montaña y Quiebralomo, erigiéndose como municipio en 1846 por decisión del gobierno de la Provincia del Cauca.

Tiene una altura de 1.783 m.s.n.m. y su temperatura media es de 19° C. La carretera Troncal de occidente que atraviesa la población, la une con Manizales, Medellín, Pereira y Cali; dista de Manizales 91 Km por la vía Supía-Irra, 77 km por la vía Bonafont - Irra y 102 km por la vía Anserma – Risaralda - Arauca.

Desde el punto de vista administrativo el municipio se encuentra distribuido en una cabecera municipal con 37 barrios, las inspecciones rurales de policía de Bonafont y San Lorenzo y 106 veredas que pertenecen a cuatro parcialidades indígenas: Nuestra Señora de la Candelaria de la Montaña, Cañamomo- Lomaprieta, San Lorenzo y Escopetera-Pirsa, de las cuales todas poseen sus resguardos o territorios debidamente legalizados ante el gobierno Nacional.

ACTIVIDAD ECONÓMICA

La actividad económica del municipio de Riosucio es diversa con preponderancia del sector cafetero, donde también se destacan la parte pecuaria, la producción de caña panelera, la explotación minera y en menor escala el comercio y algunas microempresas.

Una de las características de la tendencia de la tierra en la zona cafetera de este municipio son los microfundios, toda vez que en muchos de los casos las parcelas sólo alcanzan 0.5 has; además sus plantaciones son tradicionales con rendimientos por hectárea muy por debajo del promedio departamental, es por ello que la mayor parte de la población dedicada al agro tiene que emplearse en otras zonas del país para buscar el sustento.

Piscicultura

La actividad piscícola en el municipio se ha venido fomentando a través de varias entidades desde la década de los años setenta, especialmente en las zonas óptimas para esta actividad ubicadas en las zonas cálidas del oriente del municipio y en las aguas frías al norte y al occidente. La gran mayoría de los estanques se encuentran en las veredas Arroyo Hondo, Aguacatal y Mejial, donde están las mayores áreas del municipio destinadas a esta actividad.

En relación con la pesca de subsistencia o artesanal, además de la realizadas en estanques de tierra, también se práctica en el río Cauca y sus afluentes, utilizándose la atarraya como el elemento de pesca más común. Las especies más difundidas son la mojarra plateada y roja, la cachama, la carpa espejo, la tilapia nilótico y en las aguas frías la trucha.

Minería

El municipio presenta algunas explotaciones de oro, plata, yeso, metales preciosos, arcillas, carbón y sulfuros de acuerdo con los registros de la oficina de asuntos mineros de la Gobernación de Caldas, de igual manera, se encuentran explotaciones de materiales de construcción donde el municipio es consumidor y centro de abastecimiento de insumos con materiales producto de cantera y río.

Respecto a la explotación de carbón que tradicionalmente se ubicó en la Inspección de policía El Salado, la oficina de Asuntos Mineros de la Gobernación de Caldas estimó su producción entre las 9.500 toneladas en 1995 y las 15.070 toneladas en 1999, aproximadamente, sin embargo, Minercol Ltda. solamente reportó regalías para los años de 1996, 1997 y 1999 por valor de \$2.9 millones, \$2.5 millones y \$187 mil, respectivamente.

En la actualidad se encuentran suspendidas las explotaciones de carbón debido al retiro de la empresa encargada de estas labores.

De otro lado, la extracción de oro ha venido decreciendo en los últimos años, al punto que de \$7 millones de regalías percibidas en 1995, en el año 2000 solamente se recibieron \$3 millones, actualmente algunos indígenas realizan esta actividad minera a través del sistema de barequeo en los ríos Arcón, Supía y las Quebradas Aguas Claras y Aguas Saladas, en la región de San Lorenzo.

Finalmente, en la región también existen mineralizaciones de antimonio encontrándose las más importantes en las minas abandonadas La Palma y Vendecabezas (Mina cañaverál).

Comercio e industria.

El municipio de Riosucio es considerado como un centro comercial representativo en el occidente del departamento, debido a la influencia que tiene sobre otros municipios no sólo de Caldas sino también de Risaralda, impulsado por la agricultura, la ganadería, las empresas de transportes y algunas microempresas, dentro de los principales productos que se comercializan se destacan la panela, el café, el ganado y repuestos para vehículos.

De igual manera, en el municipio se observa una actividad microempresarial importante especialmente en las áreas de confecciones, metalmecánica, ebanistería y fabricación de baldosas y ladrillos. Se estima que en la zona urbana estas microempresas generan aproximadamente 400 empleos directos y alrededor de 1.400 indirectos.

Es importante mencionar que en la zona rural existen varias microempresas de tipo familiar dedicadas en su gran mayoría a la producción de panela, algunas de las cuales están asociadas en cooperativas generando aproximadamente 340 empleos, también se debe mencionar la producción artesanal de la región con base en la iraca y la cañabrava.

Turismo

La actividad turística del municipio se desarrolla principalmente en torno al Carnaval de Riosucio y al Encuentro de la Palabra, su infraestructura hotelera es insuficiente en épocas de temporada alta, debiendo acudir a los municipios vecinos, fincas y casas de familia.

Las festividades más importantes de la región son el Carnaval de Riosucio realizado cada dos años en el mes de enero; su origen se remonta al año de 1847 cuando la fiesta de los Reyes magos, conservada por tradición entre los vecinos de Quiebralomo desde el siglo XVI, absorbió elementos culturales indígenas propios de la Parcialidad de la Montaña. La antigua enemistad que existía entre los dos pueblos, Quiebralomo y La Montaña, hizo que surgiera como figura central el Diablo del Carnaval, que amenaza con castigar el pecado de la discordia. Se destacan también el Encuentro de la palabra, el cual surgió en 1984, que congrega a escritores, poetas y personas relacionadas con la cultura a nivel regional y nacional en el mes de agosto de cada año y la celebración de la Semana Santa, con una belleza y solemnidad especial, típica en sus procesiones.

Por su parte, uno de los sitios turísticos más importantes es el Cerro del Ingrumá, objeto de peregrinaciones religiosas los días 3 de mayo y 14 de septiembre consagrados a la Santa Cruz. De igual manera, se deben tener en cuenta los resguardos indígenas que conservan las raíces culturales de las tribus Ipá, Turzaga, Anserma y Emberá, entre otras.

Hasta el momento el museo de Arte, Historia y Tradiciones de Riosucio no cuenta con una sede adecuada; en su colección, existen 300 piezas arqueológicas de la época precolombina, óleos de los pintores Ángel María Palomino y Gonzalo Díaz, una colección de antigüedades locales y piezas del Carnaval.

RESGUARDOS INDÍGENAS

Existen cuatro resguardos indígenas los cuales son:

- Resguardo Nuestra Señora de la Candelaria de la Montaña
- Resguardo de Cañamomo y Lomapieta
- Resguardo indígena de San Lorenzo
- Resguardo Indígena Escopetera y Pirsá

Resguardo Nuestra Señora de la Candelaria de la Montaña

Se encuentra ubicado hacia el norte de la cabecera municipal de Riosucio con una extensión de 20.300 hectáreas. Fue constituido como parcialidad a fines del siglo XVI con comunidades indígenas de las tribus Ipá y Turzaga; sin embargo, sólo se hizo entrega del título oficial el 15 de marzo de 1627 por el Oidor Lesmes de Espinosa y Saravia. Administrativamente está dirigido por un Cabildo Indígena elegido para un período de un año, cuya representación legal la ejerce el Gobernador Indígena.

La actividad económica del resguardo se desarrolla principalmente con base al minifundio dedicado al café, la ganadería, los frutales y cultivos de pan coger, aclarando que en la región se encuentran 2.000 hectáreas cultivadas en pino por una empresa maderera.

A nivel de servicios el resguardo se encuentra electrificado en un 90.0% aproximadamente, además de contar con acueductos comunitarios y servicio de radio teléfono en un promedio de 40 de veredas, y en la parte vial la carretera Riosucio - Jardín lo atraviesa de oriente a occidente, contando además con vías de penetración hacia varias comunidades”¹.

¹ Alcaldía Municipal, Riosucio Caldas, Plan de Desarrollo Municipal 2008-2011, páginas 11-13-15-16-17.
http://www.riosucio-caldas.gov.co/apc-aa-files/36613763356439656631353437613938/PDM_2008_2011.pdf

b. ¿Qué factores en nuestra comunidad o en nuestra región favorecen la generación de ingresos y qué factores la dificultan?

Los procesos de generación de ingresos se encuentran básicamente ligados a las áreas agrícola y minera, teniendo en cuenta las grandes extensiones de tierra con las que cuenta el municipio en la zona rural.

Un factor más que favorece la generación de ingresos en la región es el apoyo de entidades públicas y privadas con la elaboración y ejecución de proyectos encaminados a erradicar la pobreza, uno de los principales Objetivos del Milenio. La administración pública, en este caso la Alcaldía Municipal a través del Plan de Desarrollo, propende por la formulación de políticas públicas para la generación de empleo, la creación de microempresas y el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes.

Por otro lado existen factores que dificultan la generación de ingresos desde lo local, y se evidencian en el poco empeño que ponen algunos de los asociados y beneficiarios de los proyectos en el momento de desarrollar las actividades comunitarias necesarias para ello. Falta disciplina para dar continuidad a las propuestas.

c. ¿Qué factores en nuestra comunidad o en nuestra región favorecen el fortalecimiento de capacidades organizativas y qué factores lo dificultan?

En la región hay presencia de entidades y profesionales con la capacidad para elaborar estrategias tendientes a mejorar las competencias de las organizaciones; su desarrollo depende en gran parte de la manera en que se formulan los proyectos y del direccionamiento que se les da.

Por otro lado, existen varias organizaciones de base (ODB) que han sido o están siendo atendidas por entidades que no han conseguido llevar a cabo un trabajo colectivo, y que replican las estrategias de otros pero sin implementar un proceso de evaluación y seguimiento riguroso que conduzca a un verdadero análisis de los resultados e impactos logrados.

4. Descripción de la Entidad Acompañante (EA)

La Fundación Smurfit Cartón de Colombia es una organización privada sin ánimo de lucro, cuyo enfoque de trabajo responde a la Visión de Smurfit Kappa Cartón de Colombia, enmarcada en los Principios del Desarrollo Sostenible.

Nuestro compromiso de Responsabilidad Social es afianzar tejido social, garantizando ingresos legales sostenibles y capacitando a las comunidades hacia un manejo responsable del medio ambiente.

Visión

La Fundación Smurfit Cartón de Colombia quiere ser una ONG reconocida como promotora de una sociedad justa, donde exista igualdad de libertades y de oportunidades.

Misión

Ser líder en Responsabilidad Social, la primera opción en desarrollo de proyectos comunitarios y catalizador de sinergias en ellos. Participar en el mejoramiento continuo de la calidad de vida de las comunidades con las cuales Smurfit Kappa Cartón de Colombia se relaciona.

Principios

- Generar procesos autónomos y duraderos en el tiempo, de acuerdo a los parámetros del Desarrollo Sostenible.
- Promover la participación ciudadana, a partir de derechos y deberes.
- Establecer alianzas con los sectores público, privado y civil.
- Trabajar dentro de principios éticos y normas legales.
- Contribuir a que los Derechos Humanos sean reales en las comunidades con las que interactuamos.
- Promover y contribuir a que en las comunidades se apliquen normas de seguridad industrial, higiene y salud ocupacional.
- Incentivar la participación de los empleados de Smurfit Kappa Cartón de Colombia S. A. en programas de desarrollo social.

5. La sistematización

a. ¿Qué es sistematizar?

“La sistematización es una mirada crítica sobre nuestras experiencias y procesos. En este sentido significa un ordenamiento e interpretación de nuestras

experiencias vistas en conjunto, y del papel o función de cada actividad particular dentro de este conjunto.

La sistematización es aquella interpretación crítica de una o varias experiencias que a partir de su ordenamiento y reconstrucción, descubre o explicita la lógica del proceso vivido, los factores que han intervenido en dicho proceso, cómo se han relacionado entre sí y por qué lo han hecho de ese modo”². Para Óscar Jara existen dos formas de concebir la sistematización, una como sistematización de datos (información) y otra como sistematización de experiencias. El significado generalmente más usado es el que se toma como sistematización de información, que se refiere al orden y la clasificación de datos e informaciones donde se elaboran construcciones precisas como bases de datos; como sistematización de experiencias hace referencia a procesos de carácter más riguroso y complejo, donde la intervención de los actores permite determinar su carácter crítico.

Por lo tanto, sistematizar experiencias significa entender por qué ese proceso se está desarrollando de esa manera, entender e interpretar lo que está aconteciendo a partir de un ordenamiento y reconstrucción de lo que ha sucedido en dicho proceso.

“En la sistematización de experiencias, se parte de hacer una reconstrucción de lo sucedido y un ordenamiento de los distintos elementos objetivos y subjetivos que han intervenido en el proceso, para comprenderlo, interpretarlo y así aprender de la propia práctica”³.

b. ¿Cuáles son las preguntas orientadoras de la sistematización?

En el ejercicio llevado a cabo con los miembros del comité de evaluación y seguimiento de este proyecto se construyeron inicialmente dos preguntas orientadoras:

- ¿Contribuyó el desarrollo de las capacidades individuales de los asociados de Asofrumon al fortalecimiento de la organización? ¿De qué manera?
- ¿Cómo aportó el proyecto al mejoramiento de los procesos productivos en Asofrumon?

² JARA, ÓSCAR, citado por Carvajal Burbano, Arizaldo, Teoría y práctica de la sistematización de experiencias, 3ª edición, Escuela de trabajo social y desarrollo humano, Universidad del Valle, 2007, página 17.

³ Carvajal Burbano, Arizaldo op. cit., página 16

Posteriormente en el mismo ejercicio (desde los asociados de la organización) surgieron nuevas preguntas orientadoras:

- ¿Quiénes participaron del Programa PorAmérica (niños, jóvenes, adultos, adultos mayores, solo hombres, hombres y mujeres, otros)? ¿Qué capacidades desarrollaron o fortalecieron con la implementación del proyecto? ¿De las que se proyectaban, cuáles no y por qué?
- ¿Cómo y en qué participan en la organización las personas que hacen parte del proyecto? (esta pregunta se hace al comenzar y al finalizar la experiencia).
- ¿Qué cambios se generaron en Asofrumon con la implementación del Programa PorAmérica?
- ¿Se produjeron resultados relacionados con el incremento de ingresos de los productores? ¿Cómo podrían evidenciarse?

A partir de las asesorías con el experto en sistematización de PorAmérica surgieron otras preguntas orientadoras, dirigidas específicamente al fortalecimiento de capacidades colectivas en la medida en que se evidencia o no la participación de los jóvenes en la organización, y con ello el fortalecimiento (o no) del componente relevo generacional al interior de Asofrumon.

- ¿Cómo ha cambiado la manera de tomar decisiones en la organización a partir del proyecto?
- ¿Cómo ha cambiado la manera en que los jóvenes participan en la toma de decisiones en la organización a partir del proyecto?

Con la asesoría en sistematización y desde el componente generación de ingresos aparecieron otros interrogantes, vinculados también a la participación de los jóvenes en el proceso.

- ¿La participación de los jóvenes puede vincularse con algún tipo de propuesta de ahorro?
 - ¿Hay incentivos para la vinculación de los jóvenes a los procesos?
 - ¿La falta de ingresos dificulta la integración de los jóvenes a la propuesta porque les lleva a buscar alternativas laborales en otros campos?
- c. **¿Qué se ha hecho para recoger la información? ¿Quiénes han desarrollado las actividades y cómo las han desarrollado?**

Las actividades fueron realizadas por el grupo de evaluación y seguimiento, el cual se conformó en el marco del presente proyecto.

Información sobre integrantes del Comité de Sistematización											
Nombre	Cargo/ función en la organización	Sexo (marcar con una X)		Edad (marcar con una X) años				Otro aspecto relevante (marcar con una X o mencionar)			
		Mujer	Hombre	0-18	19-24	25-59	Más de 60	Mujer cabeza de hogar	Grupo étnico (Indígena, afrodescendiente, otro)	Tenencia de la tierra (propietario, arrendatario, otro)	Otros (Indicar)
Daniel Augusto Guapcha Bañol	Presidente		x			x			Indígena	Familiar	
Dagnover Largo Taba	Vicepresidente		x			x			Indígena	Propietario	
Albiardo de Jesús Largo	Secretario		x	x					Indígena	Familiar	
Daniel Taba	Vocal		x				x		Indígena	Propietario	
Wilson de Jesús Cañas	Fiscal		x			x			Indígena	Propietario	
Consuelo Morales Largo	Asociada	x				x		x	Indígena	Familiar	
Johan Grajales	Asesor Social		x			x			Ninguno	Familiar	

La recolección de la información fue responsabilidad del grupo de evaluación y seguimiento y se hizo en reuniones mensuales. Las actas de reuniones, diarios o cuadernos de campo, borradores de documentos, planificaciones, memorias de las capacitaciones, fotografías, grabaciones, videos, gráficos, mapas, dibujos, testimonios, entre otros, fueron los instrumentos de recolección de información empleados.

d. Propósitos de la sistematización

- **De aprendizaje:**

Establecer relaciones entre los jóvenes hijos de asociados de Asofrumon y las áreas intervenidas al interior de la organización (productiva, comercial, financiera, organizacional y administrativa) = Relevo generacional.

- **De intercambio y difusión:**

Difundir a través de mesas de trabajo entre asociados y otras organizaciones para los resultados del proyecto de nuestra organización de base. Tener en cuenta los medios de comunicación (radio y televisión). Contar con las

organizaciones de la zona o con ODB que participan del Programa PorAmérica para el intercambio de experiencias.

- **De fortalecimiento de capacidades (aprender a aprender):**

Fortalecer la capacidad de los jóvenes para que hagan parte de los procesos de Asofrumon. Incentivar el relevo generacional para generar nuevos servicios en la organización. Mejorar los ingresos a partir de la renovación de cultivos.

- **De proyección:**

Mejorar la forma de renovar los cultivos. Aumentar los temas y capacitaciones para trabajar con los asociados de Asofrumon.

6. Fortalecimiento de capacidades organizativas y generación de ingresos

a. ¿Cómo estábamos al inicio del proyecto y qué queríamos lograr con respecto al fortalecimiento de capacidades organizativas y a la generación de ingresos?

Antes de mencionar cómo se encontraba la organización al comenzar el proyecto es necesario recordar cómo se formuló este, ya que fue a través de un ejercicio entre miembros de la Junta Directiva de Asofrumon y profesionales de la EA. Con un diagnóstico rápido participativo los integrantes de la Asociación determinaron unos propósitos puntuales para mejorar como asociados.



Actividad desarrollada con los asociados, previa la formulación del proyecto para la identificación de aspectos mejorables

A continuación se condensa lo identificado/necesario para la formulación del proyecto

ACTIVIDAD BID-REDEAMÉRICA			
N.º	ASPECTOS PARA MEJORAR	ACTIVIDADES PARA MEJORAR	MEDIOS DE CONSECUCCIÓN
1	Capacitación del 100% de los asociados en BPA	Concientizar a los asociados de que las normas BPA son exigencia del mercado	Apoyo externo
2	Consecución y montaje de despulpadora de fruta	Elaboración de proyectos y gestión de recursos	A mediano plazo
3	Tener buenas producciones para cumplir con las metas	Renovación de cultivos	Podemos solos (solo es necesario apoyo externo)
4	Mejorar los cultivos	Mingas, asistencia a capacitaciones	Recurso externo (renovación de cultivos)
5	Mejorar la calidad del producto	Seguimiento a la trazabilidad	Podemos solos (pero se requiere más asistencia técnica)
6	Brigadas de salud	Vinculación del sector salud	Apoyo externo
7	Mejoramiento de los registros de producción	Ampliación de registros para toda la actividad productiva en la finca	Podemos solos (18 socios)
8	Mejorar calidad por medio de diversificación	Huertas caseras, cultivos de fresa	Podemos
9	Formación de líderes	Involucrar a los nuevos líderes con el proceso	Apoyo externo
10	Ampliación de instalaciones en la zona urbana	Apoyo de las entidades	Apoyo externo
11	Liderazgo participativo de los asociados	Talleres de fortalecimiento personal para liderar	Apoyo externo
12	Compromiso de producción para cumplir contratos	Implementación de BPA en busca de certificación	Podemos solos
13	Depuración de asociados	Cumplir con lo establecido por los estatutos a través de estrategias	Podemos solos
14	Mejoramiento en BPM	Apoyo de entidades (Alpina y ANDI)	Apoyo externo

Posteriormente y teniendo en cuenta la descripción del proyecto en su punto “necesidades de fortalecimiento”, con el diagnóstico se detectó que era preciso incrementar la productividad a partir del mejoramiento de las prácticas de manejo integrado del cultivo y de un proceso ordenado de renovación de los sembrados.

Otro de los aspectos por mejorar tuvo que ver con las capacidades de emprendimiento y liderazgo en los jóvenes de Los Chancos para dar continuidad al proceso iniciado con la GIZ CERCAPAZ en el marco del proyecto “Formación de Jóvenes en el Sector Rural”. Adicionalmente, fue preciso continuar trabajando en los procesos de implementación de BPA y Agricultura Limpia en veinte parcelas demostrativas de las sesenta y cuatro fincas de los asociados; cualificar y capacitar a la Junta Directiva y a otros asociados, incluyendo a los jóvenes, en temas administrativos y financieros para ampliar la participación activa; proyectar el relevo generacional; y fortalecer las capacidades de comunicación y relacionamiento entre los asociados de Asofrumon y las instituciones del entorno.

Para complementar esta radiografía -cómo se encontraba la organización antes de emprender esta experiencia- observemos el documento de línea base siguiente:

LÍNEA BASE DE LA ODB

A. DATOS GENERALES

Fecha de diligenciamiento: 18 / 4 / 2011 País: Colombia Departamento, Estado o Región: Caldas Ciudad, Provincia: Riosucio

Nombre de quien diligencia el formato, por la ODB: Johan Grajales

NOTA: En caso de que la ODB no cuente con la información aquí solicitada por favor indique que la información No Existe, escribiendo las letras (N.E.) se registrara las letras N.E en el numeral correspondiente como No Existe.

B. INFORMACION GENERAL DE LA ODB

1. Nombre de la ODB: Asociacion de Fruticultores Nuestra Señora Candelaria de la Montaña (ASOFRUMON)

2. Fecha de constitución de la ODB: 21 / 4 / 1999

3. Asociados de la ODB:

Número	3.1 Hombres de la ODB		3.2 Mujeres de la ODB	
	No.	%	No.	%
67	54	80,60%	13	19,40%

4. ¿La organización agrupa a otras organizaciones? NO SI ¿Cuántas?

5. Numero promedio de personas que integran las familias de los miembros de la ODB:

6. Población asociada a la ODB por grupos o rangos de edad

Rangos de edad	No. De asociados de la ODB	Hombres		Mujeres	
		No.	%	No.	%
18 - 25:	3	3	4,47%	0	0
26 - 35:	16	13	19,40%	3	4,47%
36 - 45:	19	15	22,38%	4	5,97%
46 - 55:	17	13	19,40%	4	5,97%
56 - 65:	8	6	8,95%	2	2,98%
66 ó más:	4	4	5,97%	0	0
TOTAL	67	54	80,60%	13	19,40%

7. Características de los integrantes de la ODB

7.1 Tipo de Población de la ODB

Tipo de Población	Número de integrantes de la ODB	No. Hom bres	No. Mujeres
Afro descendientes			
Indígenas		54	13
Campesinos			

7.2 condición familiar de la ODB

No. De Personas cabeza de familia de la ODB (Madre o Padre soltero que responde solo por sus hijos)	No. De Madres integrantes de la ODB - cabeza de familia	No. De Padres integrantes de la ODB - cabeza de familia
	3	2

7.3. Personas de la ODB en situación de desplazamiento

No. Total No. Mujeres No. Hombres

8. Sector económico de la ODB:

agrícola Industrial Turístico Financiero
 pecuario Artesanal Sanitario Salud
 pesca Construcción Energético Investigación
 minero Comercial Transporte Servicios
 forestal comunicaciones Educación Otro cual

9. Indique cual es la actividad económica ó productiva de la ODB: Produccion y comercializacion de Mora

10. ¿Qué etapas del proceso productivo desarrolla la ODB ?

Producción
 Transformación
 Almacena/distribución
 Comercialización

PORAMÉRICA
LÍNEA BASE DE LAS ODB



11. Si el producto de la ODB es de tipo agrícola diligencie el siguiente cuadro

Producto	No. De Hectáreas en producción (actual)	Producción Total anual en Kg	Tiempo de cosecha (Anual, mensual, semanal, semestral, otra)
Mora	24 Hect	294.000 Kg	Semanal

C. GENERACIÓN DE INGRESOS

1. Mercado de los productos de La ODB:

Producto	La ODB tiene asegurado un mercado para sus productos		Precio por unidad de producto (\$US)	Unidad de medida	Volumen de producción promedio por mes	Cantidades promedio vendidas por mes
	SI	NO				
Mora con piton	X		\$ 0,88	Kg	11.000 Kg	11.000 Kg
Mora sin piton	X		\$ 1,22	Kg	13.000 Kg	13.000 Kg

2. Clientes de la ODB

Producto	Relacione el numero de Clientes del mercado local	Relacione el numero de Clientes del mercado Nacional	Relacione el numero de Clientes del mercado Internacional
Mora		Alpina	
		Derivados de la fruta	

3. Tipo de clientes de la ODB (señale con X el tipo (os) de cliente de la ODB. (Puede seleccionar más de uno)

Restaurantes y/o hoteles	Industria (compran para procesar)	Grandes cadenas (Ej.: Carrefour)	tiendas pequeñas o mercados de barrio	Intermediarios (personas que compran los productos de la ODB y lo venden a otros)	Intermediarios (empresas que compran los productos de la ODB y lo venden a otros)	Organismos o entidades públicas	Consumidor final	Otros
	X							

4. Si su respuesta Fue Otro Identifique cual(es):

5. ¿Su ODB tiene alguna certificación internacionalmente reconocida?

No Si Tipo de certificación

6. ¿Que porcentaje de su producción (en general para todos los productos) se mantiene como inventarios anualmente?

7. ¿Cuál fue el ingreso (US\$) promedio de las familias a ser beneficiadas directamente por el proyecto, en el año anterior?

8. ¿Cuál fue el ingreso (\$US) generado por la ODB, en el año anterior?

9. ¿Cuál fue el ingreso (\$US) promedio mensual de los integrantes de la ODB, en el año anterior?

10. ¿Qué monto del ingreso generado por la ODB fue debido a las ventas en \$US en el año anterior?

11. ¿Qué monto del ingreso generado por la ODB fue debido a otras fuentes, diferentes de ventas en \$US en el año anterior?

12. ¿Cuál fue la utilidad después de impuestos en \$US generada por la ODB durante el año anterior?

13. ¿Cual es el numero de fuentes de financiación externas diferentes a PorAmérica de la ODB?

14. ¿Cuál fue el monto de ventas de la ODB en el mercado local en \$US en el año anterior ?

15. ¿Cuál fue el monto de ventas de la ODB en el mercado nacional en \$US en el año anterior ?

16. ¿Cuál fue el monto de ventas de la ODB en el mercado internacional en \$USD en el año anterior?

PORAMÉRICA
LÍNEA BASE DE LA ODB



Confidencialidad: los datos suministrados en este formulario son confidenciales y sólo serán utilizados para hacer seguimiento y evaluación al Programa PorAmérica.

D. CAPACIDADES COLECTIVAS

- | | | | | |
|--|---------------|-------------------------------------|----|-------------------------------------|
| 1. ¿La ODB cuenta con planes estratégicos , operativos , de mejoramiento o de actividades? | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| 2. ¿La ODB cuenta con algún instrumento de seguimiento y evaluación (documentos, estudios, informes o manuales)? | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| 3. ¿La ODB ha realizado procesos de sistematización del aprendizaje? | Si | <input type="checkbox"/> | No | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4. ¿La ODB lleva estados financieros? | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| 5. ¿La ODB lleva registros contables? | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| 6. ¿La ODB ha presentado registros financieros y contables de forma periódica, año a año? | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| 7. ¿La ODB usa el sistema contable para tomar decisiones? | Si | <input checked="" type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
| 8. ¿Qué porcentaje de integrantes de la ODB se han visto beneficiados directamente y han participado en los servicios brindados por los proyectos que ha desarrollado la ODB? | | <input type="text" value="#67"/> | | <input type="text" value="100%"/> |
| 9. Numero de proyectos presentados por la ODB ante otras entidades diferentes a RedEAmérica | | <input type="text" value="6"/> | | |
| 10. ¿Los integrantes de la ODB han aplicado los conocimientos: productivos, administrativos, comerciales, financieros etc., recibidos en los proyectos desarrollados por la ODB? | Siempre | <input type="checkbox"/> | | |
| | Algunas veces | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| | Nunca | <input type="checkbox"/> | | |

E. CAPITAL SOCIAL

En esta sección, usted debe responder las preguntas relacionadas con la formación de capital social tales como redes, alianzas, trabajo conjunto para la consecución de propósitos comunes, entre otros.

- | | |
|---|---|
| 1. Indique el número de redes, gremios, asociaciones u organizaciones de mayor nivel a las que pertenece la ODB | <input type="text" value="2, Agrosolidaria, Asprocof"/> |
| 2. ¿Cuántas alianzas ha realizado la ODB, con entidades pares? | <input type="text" value="1, Asprocof"/> |
| 3. ¿Cuántas alianzas ha realizado la ODB con entidades públicas? | <input type="text" value="1, Alcaldía"/> |
| 4. ¿Cuántas alianzas ha realizado la ODB con entidades privadas? | <input type="text" value="3, Alpina, Casa Luker, Derivados de la Fruta"/> |
| 5. ¿La ODB ha trabajado conjuntamente con otras organizaciones para la consecución de propósitos comunes? | Siempre <input type="checkbox"/>
Algunas veces <input checked="" type="checkbox"/>
Nunca <input type="checkbox"/> |
| 6. ¿En la ODB las reglas de juego fueron construidas colectivamente? | Siempre <input type="checkbox"/>
Algunas veces <input checked="" type="checkbox"/>
Nunca <input type="checkbox"/> |
| 7. ¿En la ODB se actúa en concordancia con las reglas construidas colectivamente? | Siempre <input type="checkbox"/>
Algunas veces <input checked="" type="checkbox"/>
Nunca <input type="checkbox"/> |

En el ejercicio de sistematización se solicitó a los participantes que escribieran una carta a un “amigo imaginario” expresándole qué resultados esperaban alcanzar con la ejecución del proyecto. Presentamos aquí algunos de los textos:

- ✓ **CARTA N.º 1:** “Quiero contarte que espero del proyecto grandes cosas: descubrir nuevas puertas, lograr mis propósitos; que también el resto de compañeros que están participando lo aprovechen, ya que son grandes las oportunidades que llegan y con las cuales podemos hacer realidad nuestros sueños, metas, etc. Por mi parte, estoy dispuesto a estar y a velar por que todos aprovechen las grandes oportunidades que llegan con este gran proyecto, para que logremos nuevas cosas y aprendamos mucho” (*Albiardo Largo, integrante de la Junta Directiva Asofrumon, marzo 02 de 2011*).
- ✓ **CARTA N.º 2:** “Te escribo para contarte lo que me encuentro realizando en este momento. Vengo trabajando con una organización de productores de mora del municipio de Riosucio. En esta organización existe mucha calidad humana, en cuanto a que se siente la disposición de salir adelante a partir de lo que tienen, pero resulta que fue aprobado un proyecto en donde ellos tendrán la oportunidad de capacitarse en diferentes temas. Espero que a partir de las capacitaciones y el trabajo que se realizará con los asociados de la organización ellos se apropien de su Asociación, que la sientan no como un lugar al que llevan la mora y la venden, sino como el espacio en el cual reciben distintos servicios para los asociados; un espacio que permite que existan relaciones de respeto y afecto entre ellos y además en el cual se proyectan como organización sólida” (*Trabajador social que apoyará la ejecución del proyecto en esta área, marzo 02 de 2011*).
- ✓ **CARTA N.º 3:** “Del proyecto de Asofrumon esperamos el apoyo y la asesoría de todos para un bienestar de la Asociación y de todos como directivos, que sea para bien de la organización” (*integrante de la Junta Directiva de Asofrumon, marzo 02 de 2011*).
- ✓ **CARTA N.º 4:** “Espero que este proyecto sea de muchos beneficios y saberes para nuestra organización, que lo experimentemos y que todos lo aprendamos para así tener un futuro mejor para todos los que pertenecemos a nuestro grupo” (*integrante de la Junta Directiva de Asofrumon, marzo 02 de 2011*).
- ✓ **CARTA N.º 5:** “Espero tener muy buen provecho de este proyecto para capacitarme mucho y sacar esta Asociación muy adelante para tener un buen futuro para todos los socios” (*integrante de la Junta Directiva de Asofrumon, marzo 02 de 2011*).

- ✓ **CARTA N.º 6:** “Esta carta está dirigida a todos los productores que son clientes fieles como Junta Directiva y a aquellas organizaciones como Fundación Alpina, que nos brindan los mejores proyectos, como el BID, el mejor hogar de todos los asociados de nuestras familias, para un futuro y mejorar la vida de nuestra organización... Un amigo” (*integrante de la Junta Directiva de Asofrumon, marzo 02 de 2011*).
- ✓ **CARTA N.º 7:** “Del proyecto BID-RedEAmérica espero mucho apoyo de la Junta Directiva Asofrumon y de la entidad acompañante, ya que es la primera vez que voy a participar y hacer parte de un proyecto. Espero aprender mucho para quedar con una experiencia más que contar. También quisiera que Asofrumon crezca más como empresa, que se abran más oportunidades con este proyecto. Quiero dar gracias a Dios por mi trabajo todo este tiempo en Asofrumon, porque gracias a todo esto soy la persona que soy ahora. Deseo apoyar siempre a mis compañeros de trabajo en el nuevo proyecto que comienza hoy, 2 de marzo de 2011” (*Secretaria auxiliar de Asofrumon*).
- ✓ **CARTA N.º 8:** “Lo que más aspiro a tener como resultado después de finalizado este proyecto es que el equipo de trabajo esté suficientemente capacitado para gerenciar esta empresa y que mis agricultores o empresarios del campo tengan una mejor calidad de vida cada día, con mejor empleo y mejores ingresos y educación para sus hijos; y que se sientan más agradecidos por el impacto que ante ellos y ante la sociedad haya podido tener este gran proyecto. Que se sientan muy agradecidos por el equipo de profesionales que lo lideró” (*Dagnover Largo, integrante de la Junta Directiva Asofrumon, marzo 02 de 2011*).

b. ¿Qué acciones realizamos para fortalecer las capacidades organizativas (cómo, quién, cuándo, dónde, con qué recursos...)?

Metas propuestas con relación al fortalecimiento de las capacidades colectivas de la organización:

Resultados (Fortalecimiento Capacidades Colectivas y Generacion de ingresos)				
Resultado 1	Resultado 2	Resultado 3	Resultado 4	Resultado 5
Directivos y asociados líderes de ASOFRUMON adquieren habilidades para aplicar herramientas gerenciales que mejoran los procesos administrativos y financieros de la OB.	ASOFRUMON incrementa la productividad de los cultivos de la mora en un 12%.	Asofrumon fortalece las capacidades de emprendimiento y liderazgo en los jóvenes de la vereda Chancos	ASOFRUMÓN fortalece sus capacidades de comunicación y relacionamiento entre sus asociados y con las instituciones del entorno	ASOFRUMON realiza seguimiento, evaluación y sistematización de la ejecución del proyecto.

Actividades llevadas a cabo durante el proyecto para el desarrollo de habilidades y competencias organizativas:

Actividades (Fortalecimiento Capacidades Colectivas)			
Financiero	Organizacional	Organizacional	Organizacional
Talleres teórico prácticos sobre manejo financiero dirigido a directivos, asociados y jóvenes de la OB.	Curso básico sobre manejo de sistemas orientado a jóvenes emprendedores y pioneros de la Vereda los Chancos.	Desarrollar habilidades comunicativas y de expresión oral en los asociados de ASOFRUMON.	Taller – conceptos de sistematización y conformación del comité de seguimiento, evaluación y
Construcción del presupuesto de la OB de forma participativa.	Curso sobre manejo de grupos, diseño e implementación de actividades deportivas, lúdico-pedagógicas para el aprovechamiento del tiempo libre.	Talleres de desarrollo humano y crecimiento personal, liderazgo, sentido de pertenencia para asociados de la OB.	Reuniones mensuales del Comité de seguimiento.
Construcción del flujo de caja de la OB forma participativa.	Talleres de emprendimiento con jóvenes pioneros de la vereda Chancos.	Asesoría y acompañamiento social continuo.	Elaboración de la línea de base del proyecto.
Asesorías y acompañamiento para la interpretación de estados financieros y uso de	Curso básico sobre formulación de proyectos.	Construcción del mapa institucional del entorno.	Reunión de evaluación de impacto del proyecto

Para el desarrollo de estas actividades se contó con el acompañamiento de varias entidades y profesionales:

Entidades y profesionales que apoyaron el fortalecimiento de capacidades colectivas			
Entidades o Profesionales	Areas	Tematicas dictadas	Nº de beneficiarios
Confamiliares (Riosucio)	Fortalecimiento de capacidades individuales de lideres.	<ul style="list-style-type: none"> •Habilidades Gerenciales, Introductorio en •Informatica. •Auxiliar Contable. •Competencias Laborales. •Módulo Proyectos. •Formacion Recreativa. 	20
Roberto Emilio Florez	Contable y Financiero	<ul style="list-style-type: none"> •Flujo de Caja •Depreciacion •Soportes Contables •Estados Financieros •Costos de Produccion •Presupuesto 	15
Johan Grajales	Acompañamiento Social Continuo Social	<ul style="list-style-type: none"> •Desarrollo Humano •Emprenderismo •Huertas Caseras •Mejoramiento del Hogar 	40

- **Habilidades gerenciales e informática, auxiliar contable, competencias laborales, proyectos, formación recreativa (Confamiliares)**

Para el fortalecimiento de capacidades colectivas se buscó la formación individual de varios líderes (jóvenes) de la organización para afianzar el tema de relevo generacional. En este orden de ideas se formaron veinte jóvenes pertenecientes a la organización en calidad de asociados o familiares de asociados que de alguna forma se encuentran vinculados a ella.

Este tema de formación fue apoyado por Confamiliares, entidad que:

“Es la Caja de Compensación Familiar de Caldas, la cual hace presencia a través de diferentes sedes en Manizales y en los municipios, por medio de agencias y coordinaciones.

El proceso de globalización de la economía ha obligado a las empresas a ser más competitivas y a incorporar en sus modelos de gestión no sólo procesos de mejoramiento continuo, sino también fortalecer sus programas de desarrollo

humano, como estrategias que les permitan competir y permanecer en el mercado.

En este contexto, Confamiliares se convierte en una aliada estratégica para las empresas, contando con personal idóneo, calidad en la prestación de los servicios, excelente infraestructura, experiencia y la opción de generar procesos de Bienestar Laboral articulados a las acciones concretas de Desarrollo Humano que posibiliten propuestas integrales a nivel Social acordes con los requerimientos de cada organización. Así, contribuimos a mejorar la calidad de vida de los trabajadores y sus familias en aras de aportar en la construcción de una sociedad con mayores y mejores niveles de desarrollo individual y colectivo”⁴.

La Caja de Compensación Familiar de Caldas fue así, por sus condiciones y trabajo en la región, la encargada de ejecutar las actividades del proyecto. Las acciones adelantadas con los jóvenes líderes de la organización Asofrumon fueron:

⁴ http://www.confamiliares.com/tu_caja/tu_caja_ppal.html, 15 de agosto de 2012, Confamiliares, Caja de Compensación de Caldas.

Fortalecimiento de Capacidades Colectivas (Modulos Dictados por Confamiliares)		
Nombre del Modulo	Nº de participantes	Logros del Modulo
Habilidades Gerenciales, Introdutorio en Informatica	20	<ul style="list-style-type: none"> •Administra por medio de los sistemas informáticos, la información que se genera en el movimiento diario de su empresa. •Utiliza la red mundial de comunicación INTERNET, para la búsqueda de información actual y de interés para su empresa. •Maneja la comunicación con los clientes de la empresa a través del uso de las herramientas computacionales. •Efectúa transacciones financieras utilizando los medios electrónicos. •Aplica de manera creativa y responsable herramientas de presentación para comunicar información relacionada con la empresa, tanto al interior como al exterior de la misma.
Auxiliar Contable	20	<ul style="list-style-type: none"> •Identifica cada uno de los campos de acción de la Contabilidad. •Prepara los registros y la información contable mediante un proceso manual. •Diligencia ordenadamente los soportes de contabilidad usados comunmente en las empresas, llevando saldos a libros •Desarrolla un ciclo contable en forma manual. •Identifica de manera general los estados financieros básicos. •Maneja de manera básica aplicaciones de un software contable. •Asume en sus comportamientos actitudes y valores inherentes a la labor de auxiliar contable fundamentales para desarrollar esta labor con eficiencia.
Competencias Laborales	20	<ul style="list-style-type: none"> •Adquiere elementos que facilitan el establecimiento de relaciones interpersonales efectivas y productivas. •Identifica y trabaja técnicas comunicacionales organizacionales como elementos esenciales para establecer relaciones empáticas en la vida laboral. •Aplica pautas para la negociación y solución adecuada de conflictos en el ámbito laboral. •Fortalece las habilidades necesarias para ejecutar actividades en equipo, orientadas a la consecución de resultados óptimos que favorezcan a la organización. •Identifica fortalezas personales que faciliten soluciones creativas frente a situaciones particulares. •Fortalece las capacidades y habilidades de liderazgo orientados a un mejor desempeño en el ámbito laboral.
Módulo Proyectos	20	<ul style="list-style-type: none"> •Conoce y aplica las metodologías más utilizadas para la presentación de proyectos de inversión. •Identifica las principales etapas para formular un proyecto de inversión. •Realiza estudios para la elaboración de un proyecto de inversión. •Demuestra valores, actitudes y competencias que favorecen el proceso de enseñanza-aprendizaje.
Formación Recreativa	20	<ul style="list-style-type: none"> •Conoce y aplica metodologías sobre el juego tradicional •Demuestra capacidades para el desarrollo de juegos deportivos •Maneja de forma práctica las manualidades dentro de un grupo etareo •Identifica y pone en práctica las dinámicas rompehielos vistas en la capacitación •Reconoce las pautas del manejo en la animación recreativa

Actividades desarrolladas con los jóvenes en el marco del fortalecimiento de capacidades colectivas (relevo generacional en imágenes)



- **Contabilidad y finanzas básico (Roberto Flórez)**

Simultáneamente las capacitaciones en el tema contable y financiero estuvieron a cargo de un profesional en esta área y fueron dictadas en principio a los miembros de la Junta Directiva, quienes se formaron en la toma de decisiones a partir de los estados financieros de la organización; posteriormente el trabajo trascendió a los jóvenes de la Asociación y la capacitación se dio en torno a sus necesidades y a las de Asofrumon.

La propuesta de trabajo del profesional en el área contable fue la siguiente:

Propuesta de trabajo Roberto Emilio	
Resultado	Desarrollo Metodologico
Construir el presupuesto de la OB de forma participativa.	<p>Esta actividad se desarrollará con los miembros de la junta directiva de la asociación ASOFRUMON, 7 asociados. Inicialmente se va a llevar cabo una introducción relacionado con el tema, porque es importante construir los presupuestos, para que sirven, como se ejecutan y lo a mas importante realizar el control y seguimiento de lo ejecutado frente a lo presupuestado.</p> <p>Finalmente va ser una eficiente herramienta administrativa que le permitirá a la organización controlar sus gastos tanto administrativos como financieros.</p> <p>Es una herramienta de planificación que permite conocer las necesidades de inversión de la organización, el negocio específico de ASOFRUMON es la comercialización de mora, el presupuesto le permite planificar a la junta directiva los costos y gastos de operación, los gastos administrativos y las necesidades de capital mes a mes para su normal funcionamiento. Para la organización son importantes los presupuestos porque ayudan a minimizar el riesgo de la organización. (Gastos desmesurados), sirven como mecanismo para la revisión de gastos elegibles y no elegibles de acuerdo a las políticas de la organización</p>
b. Construir el flujo de caja de la OB forma participativa.	<p>El flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes en las organizaciones, porque permite medir la rentabilidad de toda la inversión. Si se quiere medir la rentabilidad de los recursos propios, deberá agregarse el efecto de financiamiento para incorporar el impacto del apalancamiento de la deuda.</p> <p>El flujo de caja se va a crear con los integrantes de la junta directiva de forma participativa, es un informe financiero que muestra la proyección de los ingresos (entradas) y egresos (salidas) de dinero en efectivo que genera la organización en un periodo determinado.</p> <p>El flujo de caja se creará con información suministrada por la organización.</p> <p>El proyecto del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará el negocio de la empresa.</p>
Asesorías y acompañamiento para la interpretación de estados financieros y uso de herramientas administrativas.	<p>La asesoría financiera constituye un elemento vital para hacer frente a las crisis económicas de las empresas en un mundo globalizado, las empresas afrontan consecuencias como la falta de liquidez, disminución de sus márgenes operativos, incremento en costos, e insuficiencias de capital de trabajo.</p> <p>La falta de planeación reduce los márgenes, acorta el financiamiento que se obtiene de proveedores, incrementa las cuentas vencidas y a consecuencia, encarece las cadenas productivas.</p> <p>Los pronósticos son mucho más alentadores si se actúa a tiempo, una intervención a tiempo, con una estrategia financiera efectiva y operativa, hará la diferencia entre el éxito y la quiebra.</p> <p>Estas cifras cobran mayor importancia en escenarios recesivos, ya que está en juego la supervivencia de las empresas, para garantizarla, cada decisión debe obedecer información fidedigna y avalada. No basta con llevar al corriente los libros contables, cubrir impuestos y mantener una administración razonable, sin menoscabar el gran valor agregado de estos factores, la diferencia entre padecer la crisis y convertirla en un nicho de oportunidad, consiste en formular las estrategias Económico-financieras a la medida de su organización.</p> <p style="text-align: right;">28</p> <p>En esta asesoría y acompañamiento administrativa y financiera se determinan por varios periodos que se puede desarrollar de manera simultánea teniendo en cuenta las necesidades</p>

Actividades desarrolladas con los miembros de la Junta Directiva y los jóvenes en el marco del fortalecimiento de las capacidades colectivas



- **Desarrollo humano, emprendimiento, visitas de acompañamiento (Johan Grajales)**

También se capacitó en desarrollo humano y emprendimiento a algunos de los asociados; además, se llevó a cabo un acompañamiento social continuo, que consistió en visitas realizadas por el asesor social a las familias que hacen parte de la organización Asofrumon y que son beneficiarias del proyecto BID-PorAmérica. Partiendo de un familiograma se evaluó la situación del grupo familiar (relacionamiento al interior del núcleo) y se determinó que sería mejor hacer el acompañamiento desde otro enfoque, puesto que las situaciones y relaciones que se observaron se encontraron dentro de lo normal -marco cultural propio- (en la mayoría de los casos existió buena disposición para la realización de esta actividad).

Con esta información se decidió apoyar desde dos frentes; el primero para influir en el mejoramiento de los espacios vitales de las familias y el segundo para acompañar en la adecuación o el mejoramiento de huertas caseras para tener productos para consumo interno. En ambos casos se utilizaron charlas, actividades, lecturas con reflexiones o cualquier otro instrumento que facilitara que las familias generaran cambios a partir del acompañamiento.

Las visitas permitieron reconocer la importancia del papel de la mujer en lo que tiene que ver con el trabajo en las huertas, ya que además de encargarse de las labores del hogar es ella quien las cuida. Asimismo se constató que son muy pocos los productores que dedican tiempo a la huerta; muchos de ellos, aunque cuenten con la tierra, prefieren comprar estos productos en el mercado.

Desde el acompañamiento en el mejoramiento de los espacios del hogar las visitas demuestran el interés de las familias por las temáticas que se tratan, pero es en la práctica donde existe el problema en vista de que son pocos los asociados que generan cambios en sus hogares. Sin embargo, los pocos que lo hacen, lo hacen de forma representativa.

Algunas de las iniciativas surgidas a partir de las visitas tienen que ver con el mejoramiento y restauración de los espacios en los hogares: se consiguieron recintos limpios, ordenados y mejorados; en cuanto a las huertas, algunos de los asociados se ocuparon de diversificar sus productos.

En los talleres de emprendimiento con los jóvenes se desarrollaron los siguientes temas: Conceptualización del emprendedor; Motivación para emprender; Espíritu empresarial; Creatividad e innovación; Tenacidad y autoconfianza; Coordinación y liderazgo. Metodológicamente -a partir de la revisión y evaluación de la idea de negocio- se hicieron lecturas, estudios de caso y lluvia(s) de ideas para la elaboración de propuestas. Así, los jóvenes identificaron la importancia de la diversificación de sus cultivos y encontraron en la fresa un producto que puede ser “rentable”, como lo manifiestan ellos mismos. Además reconocieron que no pueden considerarse emprendedores solo por la idea de negocio inicial sino que pueden hacerlo por los otros ingresos que reciben desde sus fincas.

TALLERES DE EMPRENDIMIENTO				
OBJETIVOS	TEMA	ACTIVIDADES	RESULTADOS	RESPONSABLE
Realizar un repaso en conceptos para que los jóvenes tengan una mayor claridad en ellos	Emprender, la motivación para emprender, el espíritu empresarial	Taller con los jóvenes emprendedores de la vereda los chancos, donde reconocen estos conceptos para su idea de negocio	Los jóvenes que asistan a esta actividad reconocen nuevamente si cuentan con la motivación y el espíritu empresarial	Johan Grajales
Identificar estos conceptos como momentos para una idea de negocio.	La creatividad e innovación, la tenacidad.	Taller lúdico-Practico donde los jóvenes a través del juego se imaginan y realizan cambios positivos a su idea de negocio para mejorarla y lograr una constancia en su trabajo.	Los jóvenes que asistan a este taller determinan a través de estos tres conceptos la importancia de la constancia y tenacidad para sacar adelante una idea de negocio.	Johan Grajales
Identificar varias ideas de negocio que han sido exitosas en la región.	La autoconfianza, el liderazgo y la coordinación.	Charla con persona o personas que han sido exitosas en su ramo teniendo clara una idea de negocio.	Los jóvenes a través de la autoconfianza, el liderazgo y la coordinación identifican una experiencia vivencial de una idea de negocio exitosa.	Johan Grajales
Tener claridad sobre estos dos aspectos como necesarios para un trabajo en equipo.	La comunicación, la negociación.	Cine foro donde los jóvenes tienen en cuenta estos dos aspectos en su vida como personas y como emprendedores.	Los jóvenes que asistan a esta actividad mejoran su comunicación con los demás y tienen en cuenta estos aspectos para su plan de negocio.	Johan Grajales
Identificar estos tres conceptos y aplicarlos en su plan de negocio y vida cotidiana.	La responsabilidad, la capacidad para asumir los riesgos y la honestidad.	Taller lúdico-Practico donde los jóvenes viven ciertos momentos de deshonestidad e irresponsabilidad	Los jóvenes que asistan a esta actividad adquieren nuevas herramientas para tomar decisiones frente a su vida y específicamente a su plan de negocios con responsabilidad y honestidad.	Johan Grajales

Taller de Desarrollo humano, crecimiento personal, liderazgo y sentido de pertenencia				
Objetivos	Tema	Actividades	Resultado	Responsable
Identificar que es el desarrollo humano y este concepto que relación tiene con los asociados.	Concepto de desarrollo humano y sus implicaciones en el contexto de los asociados.	Taller con los asociados de la organización haciendo énfasis en sus familias y la organización.	Los asociados de la organización que participan de este taller tienen claridad sobre el concepto de desarrollo humano y este lo incorporan para su vida diaria para con sus familias y compañeros asociados.	Johan Grajales
Desarrollar las potencialidades de los asociados a través de la autoestima, el autoconocimiento y la confianza en sí mismo.	Desarrollo de las potencialidades humanas donde se encuentra el auto concepto, la autoestima, el autoconocimiento y la confianza en sí mismo.	Taller con los asociados reconocimiento de sus potenciales para que las tengan en cuenta como factor indispensable para su papel como asociados y para su vida.	Los asociados de la que participan en este taller se reconocen como personas con potencialidades y que las pueden explorar al interior de su organización.	Johan Grajales
Identificar y mostrar los valores que tienen los asociados como personas y que relación tiene con los valores que debe tener la organización.	Los valores de las personas y sus libertades	Taller con los asociados donde reconocen sus valores como personas e identifican los valores corporativos de la organización.	Los asociados de la organización que participan en este taller identifican cuáles son sus valores y cuales los de su organización.	Johan Grajales
Mostrar las características de la comunicación y caracterizar los canales que existen entre los asociados.	La comunicación enfocada a diferentes espacios y momentos en los que las personas se encuentran y pertenecen.	Taller con los asociados donde se identifica el valor de la comunicación para las personas y cuál es su importancia como organización.	Los asociados de la organización que participan de este taller identifican y mejoran su comunicación con los miembros de su familia y con los compañeros de la organización.	

Actividades desarrolladas con los miembros de la organización en temas de desarrollo humano, emprendimiento y visitas de acompañamiento (capacidades colectivas en imágenes)



- c. ¿Cómo estamos ahora con respecto al fortalecimiento de capacidades organizativas? (resultados tangibles e intangibles, en la organización y en el entorno). ¿Cuáles han sido los principales cambios? ¿Por qué ocurrieron?**

Para el proceso de recolección de la información se realizó una encuesta entre algunos de los asociados beneficiarios del proyecto BID-PorAmérica; las preguntas fueron las siguientes:

- 1) ¿Se desarrollaron capacidades para poner en práctica en su vida diaria?**
- 2) ¿El grupo adquirió capacidad de liderazgo y conocimiento en elaboración de proyectos?**

Participante o encuestado 1

- 1) Sí, porque aprendimos a aplicar los temas de contabilidad en nuestra vida diaria en nuestras fincas y también a hacer aporte a la Asociación como miembro de la Junta Directiva que soy.
- 2) Sí, porque aprendí más para aplicar desde mi rol como Secretario de la Asociación y para aportar con los nuevos conocimientos en la elaboración de proyectos para la organización (*Albiardo Largo, miembro de la Junta Directiva de Asufrumon, octubre 7 de 2011*).

Participante 2

- 1) Sí, porque aprendí todo lo de sistemas, lo que me sirve para la vida diaria; se me podría presentar una oportunidad de trabajo y no sería difícil adaptarme a este oficio.
- 2) Sí, en liderazgo he perdido el temor a hablar en público y a expresar lo que siento; mediante la formulación de proyectos he adquirido herramientas para colaborar en la Asociación y crear mi propia microempresa (*Wilson de Jesús Cañas, miembro de la Junta Directiva de la organización, julio 8 de 2011*).

Participante 3

- 1) Si, durante la capacitación nos orientaron en temas muy interesantes y de los cuales nos quedaron más enseñanzas para la vida diaria, una de ellas

fue donde todos los del grupo presentamos varios proyectos comerciales que nos servirán para mejorar y aprender más.

- 2) Si, se desarrollaron las competencias de liderazgo y elaboración de proyectos ya que las temáticas fueron orientadas de tal manera que se aplicaran en nuestra vida cotidiana (*Lorena Morales Largo, joven de la organización, julio 8 de 2011*).

Participante 4

- 1) Sí, para llevar los registros de contabilidad de la finca y del cultivo de la mora, para enseñarles a mis hermanos que están en el colegio, para seguir fortaleciéndome como persona.
- 2) Sí, he adquirido capacidades de liderazgo para elaborar los proyectos con las tareas que deja el profesor. Para fortalecer mis capacidades como líder en otros grupos de trabajo y beneficiar a la Asociación (*Didier de Jesús Bañol, joven de la organización, octubre 7 de 2011*).

- 3) **¿Cómo ha cambiado la manera de tomar decisiones en la organización a partir del proyecto?**
- 4) **¿Cómo es la manera en que los jóvenes participan o se espera que participen en la toma de decisiones de la organización?**

Participante 1

- 3) Antes de que llegara el proyecto no teníamos en cuenta la parte financiera ni proyectar a los jóvenes a un futuro o hacia la Junta Directiva; en un futuro servirá este grupo de apoyo para asumir los roles en cada cargo directivo.
- 4) La participación de los jóvenes en grupo de apoyo de gestión, hacia los proyectos para Asofrumon (mora y fresa) (*Daniel Guapacha, presidente de la Junta Directiva de Asofrumon*).

Participante 2

- 3) La organización ha tomado decisiones para el presupuesto y el apoyo a todos.
- 4) Los jóvenes han tomado la decisión de participar en las capacitaciones como apoyo a la organización (*Daniel Taba, miembro de la Junta Directiva*).

Participante 3

- 3) En la organización se toman las decisiones a partir de los estados financieros, antes no era así.
- 4) Los jóvenes ya se involucran y muestran interés por los asuntos organizacionales de la Asociación... Participando en las reuniones, etc. *(Dagnover Largo, miembro de la Junta Directiva).*

Participante 4

- 3) Se toman decisiones a partir de las experiencias adquiridas dentro de la organización (las capacitaciones y el apoyo en la parte administrativa).
- 4) Integrándose más en la parte administrativa de la organización. Llevando a ejecución los planes proyectados (Grupos de Apoyo). *(Consuelo Morales Largo, Auxiliar administrativa Asofrumon).*

Participante 5

- 3) La organización tomó decisiones presupuestales, en diversificación de cultivos y en mejoramiento de calidad de la mora.
- 4) Participando en la organización como comité auxiliar de apoyo *(Wilson Cañas, miembro de la Junta Directiva).*

5) ¿Cómo ha cambiado la manera en que los jóvenes participan en la toma de decisiones en la organización a partir del proyecto?

Participante 1

- 5) Nosotros los jóvenes nos hemos sentido con más confianza al participar en un grupo, lo enfrentamos sin timidez; y hemos estado bien informados para gestionar varios proyectos con el aprendizaje de los cursos *(Didier Bañol, joven relevo generacional).*

Participante 2

5) Ha cambiado en muchas y distintas maneras: sentimos menos temor al hablar ante determinado grupo de personas de la población; aprendimos mucho sobre el manejo de los estados financieros y estados de las cuentas de una empresa. En determinado momento algunos de nosotros ya podemos ejercer algún cargo dentro de la Junta Directiva ya que somos sobresalientes en la toma de ideas y somos jóvenes dedicados a lo que ahora estamos recibiendo (*Albiardo Largo, joven miembro de la Junta Directiva de la organización*).

Desde el fortalecimiento de capacidades organizativas también se puede mencionar que se crearon unos grupos de apoyo con los jóvenes, quienes, dado su perfil, tienen ciertas responsabilidades dentro de la organización.

Los tres grupos que se conformaron con los jóvenes que se capacitaron para relevo generacional fueron:

- Producción y comercialización
- Administrativo y de gobernabilidad
- Proyectos y gestión social

Actividad	Responsable	Grupo de apoyo	Producto	Observación
Solicitar autorización e información para iniciar el acompañamiento a los asociados que pretenden comenzar la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas	Didier Bañol, Yohany Suárez y Élmer Bañol	Producción y comercialización	Autorización de la Junta Directiva	
Solicitar recursos a la Junta Directiva de la organización para iniciar el proceso de acompañamiento a fincas	Producción y comercialización	Producción y comercialización	Recurso obtenido	
Asesoría y capacitación como inspectores internos de calidad para llevar a cabo lo aprendido y mejorar la calidad de nuestros productos	Producción y comercialización	Producción y comercialización	Capacitaciones	Para esta actividad se requiere el apoyo de Alpina. De igual manera para el número de cupos para las capacitaciones
Comunicación con el ICA para recibir información clave en certificación de BPA y así mismo iniciar con las visitas a los productores	Producción y comercialización	Producción y comercialización	Información para visitas	
Visitas a los predios de los asociados que necesitan asesoría en los procesos y requerimientos para la certificación en BPA	Producción y comercialización	Producción y comercialización	Visitas realizadas	
Organizar un cronograma con la Secretaria de la organización para definir temas y tiempos para el apoyo desde el área administrativa	Administrativo y de governabilidad	Administrativo y de governabilidad	Cronograma de asesoría	
Realizar reunión de los miembros de grupo para continuar con las ideas propuestas (huertas caseras, almacén de insumos, seguros para los cultivos)	Proyectos y gestión social	Proyectos y gestión social		

Grupo: Producción y comercialización

- Se envió documento a la Junta Directiva solicitando el respaldo a este grupo de jóvenes para acompañar en BPA a los asociados que han implementado estas prácticas.
- Se espera que la información que resultó de la implementación de BPA en Asofrumon sirva como documento primario de apoyo a los jóvenes. El CD interactivo será prestado FSCC a los jóvenes que conforman este grupo de apoyo.
- Los jóvenes cuentan con la lista de chequeo que tiene el ICA para realizar la certificación de BPA a los productores.
- Es necesario evaluar la iniciativa o el interés de los jóvenes para prestar el apoyo a los demás asociados de la organización.
- Es necesario evaluar la orientación y el acompañamiento de los profesionales o de la Junta Directiva a este grupo de apoyo.

Grupo: Administrativo y de gobernabilidad

- Para bajar la información a los asociados de base se pensó inicialmente en un cartel informativo en el que todos conocieran de primera mano las actividades y noticias de la Asociación; posteriormente se realizó un sondeo y se identificó que las personas no se interesarían por las publicaciones en el pueblo, y por esto se propuso la ubicación de tres o cuatro lugares estratégicos en los que los asociados pueden aproximarse efectivamente a la información de Asofrumon.
- Han existido dificultades de tiempo para programar actividades con la Secretaria de la Asociación para conocer las tareas administrativas desarrolladas. Se realizará programación de capacitación con la Secretaria de la organización.

Grupo: Proyectos y gestión social

- Inicialmente se planeó apostarle a tres ideas de trabajo o de proyectos (huertas caseras, almacén de insumos y seguros para los cultivos); se han realizado contactos con instituciones como el SENA pero la coyuntura política no permitió el avance de estas ideas; el único avance que se ha tenido ha sido un listado de productos de alto consumo por parte de los asociados en sus cultivos.

Existen tres temas en proyectos de interés general

- Huertas caseras
- Almacén de insumos
- Seguros para los cultivos

Para que tengan eco las acciones de los grupos conformados es necesario:

- El apoyo constante por parte de la organización y de la Junta Directiva pues esta puede, a través de acciones muy simples, motivar la participación de los jóvenes o, por el contrario, limitarla.
- Que se permita a los jóvenes poco a poco hacer parte del proceso de toma de decisiones.
- Que sea la Junta Directiva la que se interese por vincular a los jóvenes en todos sus procesos.
- Que la Junta Directiva no haga actividades a la ligera, que las prepare y planee; para eso cuenta con su recurso principal que son los jóvenes que se están capacitando y que llegan a la organización con muy buenas ideas.
- Que se valoren la energía y las ganas con las que los jóvenes cuentan para planear y participar de las actividades y tomar decisiones.

Los principales cambios que se evidencian en la organización son:

- Participación de los jóvenes en los espacios de toma de decisiones a partir de la conformación de grupos de apoyo para la misma (es necesario consolidar ese tipo de apoyo para que los jóvenes no lo sientan como una carga, aparte de sus labores educativas o familiares).
- Toma de decisiones de la Junta Directiva a partir de los estados financieros, lo que se evidencia en la necesidad de abrir nuevos mercados.
- Responsabilidad con el entorno en la medida en que se realizan planes para el apoyo de las instituciones locales (centros educativos, Juntas de Acción Comunal).

d. ¿Qué acciones realizamos para la generación de ingresos?

Desde la generación de ingresos las actividades que contempla el proyecto son las siguientes:

Actividades (Generacion de ingresos)	
Productivo	Productivo
Implementar ciclos de renovación de cultivos de mora.	Acompañamiento y asistencia técnica para poner en marcha los ciclos de renovación y el manejo integrado de los cultivos.
Capacitar a los productores en agricultura más limpia.	Asesoría técnica y seguimiento a los proyectos productivos derivados de los planes de negocio construidos por los jóvenes emprendedores de la Vereda Chancos.
Implementar prácticas de manejo integrado de los cultivos de mora en producción y renovados.	Fortalecimiento y seguimiento del PRAES (Proyecto Ambiental Escolar) de la Institución educativa los Chancos con énfasis en manejo de residuos sólidos.

Para el desarrollo de estas actividades se contó con el acompañamiento de varios profesionales:

Entidades y profesionales que apoyaron el fortalecimiento de generación de ingresos			
Entidades o Profesionales	Areas	Tematicas dictadas o actividades desarrolladas	Nº de beneficiarios
Olga Ines Uribe	Productivo	<ul style="list-style-type: none"> •Asistencia tecnica a cultivos •Seguimiento a PRAES •Seguimiento a renovacion de cultivos •Manejo integrado de cultivos 	40
Ruth Sanchez	Productivo	<ul style="list-style-type: none"> •Agricultura mas Limpia •PRAES 	40
Asofrumon (Asociados)	Productivo	<ul style="list-style-type: none"> •Renovacion de Cultivos 	40

- **Seguimiento al PRAES, renovación de cultivos (Olga Inés Uribe)**

Para la generación de ingresos se desarrollaron varias actividades en torno a renovación de cultivos, capacitaciones en Agricultura Limpia y proyectos ambientales en el centro educativo.

Inicialmente la profesional desde el área productiva trabajó con los beneficiarios de la experiencia en el tema Proyectos Ambientales Escolares, el cual se convierte en un asunto transversal al fortalecimiento de capacidades colectivas y de generación de ingresos en la medida en que los jóvenes adquieren, desde el centro educativo, habilidades para la preparación de productos que pueden aplicar en sus fincas, conservando de paso un sano medio ambiente.

La renovación de los cultivos es un asunto prioritario ya que en la organización encontramos cultivos de mora envejecidos de más de 5 años, los cuales ya no son productivamente sostenibles.

Propuesta de Trabajo Olga Ines Uribe		
OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES
Sensibilizar a productores de mora e hijos sobre la importancia de mejorar los cultivos, mantener ciclos de renovación, el sostenimiento de la productividad y el cuidado con el medio ambiente.	<ul style="list-style-type: none"> •Concientizar a los productores de asofrumon sobre la importancia de realizar ciclos de renovación de los cultivos de mora •Concientizar a los productores sobre el manejo integrado de los Cultivos de mora •Identificar el manejo de los residuos sólidos en el centro educativo los chancos •Concientizar a los jóvenes sobre la importancia de cuidar el medio ambiente y así iniciar con cada uno un proceso de reclasificación de residuos sólidos. •Implementar nuevas practicas de manejo del cultivo de mora amigables con el medio ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> •Acompañar técnicamente a productores de ASOFRUMON para poner en marcha los ciclos de renovación y manejo integrado de los cultivos •Hacer seguimiento a los planes de negocios constituidos por los jóvenes •Realizar talleres sobre manejo de residuos sólidos y disposición de los mismos •Visitas a finca para hacer seguimiento al manejo de residuos sólidos <p style="text-align: right;">En lo</p>

referente a manejo de residuos sólidos y PRAES surgen varias interrogantes:

- **¿Cómo se desarrollaron las capacitaciones iniciales (temáticas, metodología)?**

Las capacitaciones iniciaron con los estudiantes de la posprimaria de los centros educativos Los Chancos y Tres Cruces con el objetivo de fortalecer el Proyecto Ambiental Escolar en ambos planteles.

- **Temáticas**
 - Clasificación de residuos sólidos orgánicos e inorgánicos
 - Elaboración de abono orgánico

- **Metodología**

Se reunieron los estudiantes en el centro educativo Los Chancos; allí recibieron un taller dictado por la ingeniera agrónoma Ruth Sánchez sobre definición de residuos orgánicos e inorgánicos y formas de manejo para cada uno de ellos; después de este taller los jóvenes debían realizar un diagnóstico de la cantidad de residuos orgánicos e inorgánicos generados en sus instituciones y la forma en que se manejan. Con el resultado del diagnóstico se llegó a la conclusión de que no hay un manejo adecuado de dichos residuos en ninguna de las dos instituciones y se tomaron los correctivos del caso:

- Elaboración de calicatas para los residuos inorgánicos y cómo manejarlas.
- Elaboración de lombricultivos: uno para los residuos que se generan en el restaurante y que se utilizarán en la huerta y el cultivo, y el otro se alimentará con residuos que salen del baño y que se emplearán en el jardín tomando rigurosas medidas de precaución.

Los jóvenes también recibieron talleres sobre la importancia de la materia orgánica en los cultivos y cómo obtenerla. Se construyó una caseta para elaborar el *bocashi* en donde cada estudiante debía traer un ingrediente para la preparación del abono; esto se realizó en la parcela demostrativa de mora y lulo administrada por los jóvenes.

Después de terminadas las capacitaciones se procedió a escoger un grupo de doce alumnos para replicar lo aprendido en sus hogares. Se realizaron visitas a sus padres en compañía de los estudiantes para contarles en qué consistía la actividad; ellos, motivados, se comprometieron a colaborar a sus hijos en esta labor.

Actividad 1

Cada estudiante debía construir un cajón o un hueco en un barranco para allí depositar los residuos orgánicos que salen de la cocina para alimentar la Lombriz Roja Californiana.

Actividad 2

El estudiante debía construir un hueco en la tierra para depositar allí los residuos inorgánicos que son generados en la casa, excepto los residuos de pesticidas ya que estos tienen un manejo diferente para el que los jóvenes también fueron capacitados.

Actividades desarrolladas con asociados de la organización y jóvenes del centro educativo (manejo de residuos sólidos y PRAES para la generación de ingresos, en imágenes)





En
lo



referente a la renovación de los cultivos: a partir del diagnóstico de los cultivos se encontró que muchos de los asociados tenían una baja productividad porque sus cultivos estaban envejecidos: “El tiempo productivo para un cultivo de mora es de máximo 5 años según el manejo de cada productor” (Alexánder Ocampo Sánchez, ingeniero agrónomo).

La renovación de los cultivos de mora consistió inicialmente en visitas realizadas por la profesional para identificar cuáles de los productores tenían cultivos viejos. Posteriormente y de acuerdo con las recomendaciones de la asesora se preparó el terreno para proceder a la siembra de las plántulas nuevas. Este proceso de renovación se desarrolló en dos etapas, cada una de ellas con cuarenta asociados beneficiarios. La mayoría de los asociados se encontraron en las dos etapas ya que contaban con varios cultivos envejecidos; a cada asociado se le entregaron cien plántulas de mora en cada etapa y los insumos necesarios para su establecimiento hasta el tiempo de cosecha.

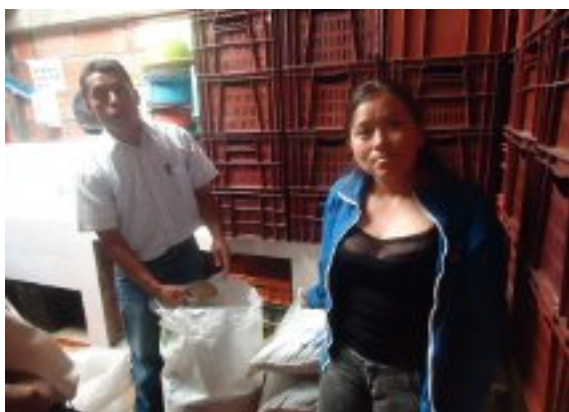
Según el profesional en esta área, si los asociados que renovaron sus cultivos continúan con las recomendaciones de los profesionales podrán aumentar sus ingresos a partir del mes doce después de la siembra del lote renovado; en ese momento se sugiere que el aumento de los ingresos en los beneficiarios del proyecto es relativo, ya que existen algunos que acatan las recomendaciones de los profesionales y otros que no lo hacen; estos últimos, por el contrario, realizan acciones que van en contra de lo recomendado.

Los asociados que renovaron sus cultivos de mora fueron

Productores beneficiarios (renovación de cultivos)				
N.º	Nombre	Vereda	Etapa I	Etapa II
1	Gonzaga Largo	Chancos		
2	Daniel Taba	Chancos		
3	Carmen Taba	Chancos		
4	María del Socorro Taba	Chancos		
5	Lucila Morales	Chancos		
6	Gerónimo Largo	Chancos		
7	Consolación Morales	Chancos		
8	Ana Cecilia Pescador	Chancos		
9	Félix Antonio Largo	Chancos		
10	Juan Clímaco Pescador	Chancos		
11	Gilberto de Largo	Chancos		
12	Alfonso Morales	Chancos		
13	Elena Morales	Chancos		
14	Dagnover Largo	Chancos		
15	Devora Largo	Chancos		
16	Rosmira Morales	Chancos		
17	Albiardo Largo	Chancos		
18	Guillermo Naranjo	Chancos		
19	Jorge Taba	Chancos		
20	Luz Aide Pescador	Chancos		
21	Sigifredo Sánchez	Chancos		
22	Héctor Morales	Chancos		
23	Raúl Bañol	Cabarga		
24	Over Motato	Cabarga		
25	Luis Aníbal Bañol	Cabarga		
26	Rosa Elvira Largo	Cabarga		
27	Alcides Bañol	Cabarga		
28	Alexánder Suárez	Cabarga		
29	Alirio Morales	Cabarga		
30	Dora Alicia Pescador	Floresta		
31	Luis Ángel Pescador	Floresta		
32	José Ulises Pescador	Floresta		
33	Diego Taba	Alto Medina		
34	Juan Miguel Taba	Alto Medina		

35	Gerardo Pérez	Tabor		
36	Rodrigo de Jesús Vinasco	La Ceiba		
37	Jairo Hoyos Guevara	La Ceiba		
38	Wilson Cañas	La Zulia		
39	César Gañán	Bermejál		
40	Ancízar Guzmán	Los Andes		
41	Daniel Guapacha	Pueblo Viejo		
42	Óscar Gutiérrez	Pueblo Viejo		
43	Ómar Vinasco	Cambia		
44	Lucelly Hoyos	Cambia		
45	Óscar Arbey Lotero	Mogán		
46	Gildardo Gutiérrez	Mogán		
47	Laurentino Gutiérrez	Mogán		
48	Edwin Gutiérrez	Mogán		
49	Lucía Jaramillo	El Oro		
50	Aurora Espinosa	El Oro		
51	Arbey Hernández	Arboleda		
52	Miriam Soledad Jaramillo	Arboleda		

Actividades desarrolladas con los asociados (renovación de sus cultivos y generación de ingresos, en imágenes)





- **Agricultura Limpia y capacitación en manejo de residuos sólidos (Ruth Sánchez)**

La capacitación en agricultura más limpia consistió en la formación de por lo menos cuarenta asociados en la manera correcta (*limpia*) de cultivar.

La agricultura de revolución verde, llamada por otros agricultura tradicional o moderna, se ha caracterizado por el empleo de herbicidas, fungicidas, insecticidas, fertilizantes y otros productos de síntesis química; para muchos agricultores es la producción agrícola con químicos y para los ambientalistas es la aplicación de agrotóxicos que deterioran permanentemente el ecosistema, es decir, contaminan aire, agua, suelo y plantas, y matan plagas y microorganismos patógenos pero también insectos y microorganismos benéficos; y, muchas veces, intoxican o matan a los humanos.

Por lo anterior, se generan escuelas alternativas de producción agropecuaria orgánica, ecológica y agroecológica que persiguen “la construcción de una sociedad preocupada por la vida, generando modelos de producción basados en la producción de insumos para la vida, asociación y biodiversidad”, buscando tomar las tecnologías de producción de revolución verde y convertirlas o adaptarlas a sistemas de producción limpios y sostenibles.

Esta capacitación estuvo dirigida a los productores de mora de Asofrumon y tiene como finalidad que ellos quieran convertirse en fabricantes de sus insumos, para este caso, biopreparados, materia orgánica y abonos. Estos bioinsumos son tomados y en algunos casos adaptados de las propuestas alternativas agrícolas orgánica, microbiológica y trofobiótica, y preparados y aplicados en cultivos de hortalizas, papa y frutales de clima frío por la capacitadora y agricultores asesorados por ella.

Actividades desarrolladas con los asociados (Agricultura Limpia en imágenes)



- e. **¿Cómo estamos ahora con respecto a la generación de ingresos? (resultados tangibles e intangibles en la organización y en el entorno). ¿Cuáles han sido los principales cambios? ¿Por qué ocurrieron?**

Diario de campo

Mis palabras de agradecimiento están dirigidas a los proyectos ejecutados en el transcurso de este año. Con ellos hemos aprendido a elaborar nuestros propios abonos orgánicos radicales y foliares, obteniendo mejores resultados en nuestros cultivos, buscando la forma de tener más ingresos con menos costos de producción. Gracias a nuestros capacitadores he obtenido conocimiento sobre Agricultura Limpia, actividad que me ha abierto puertas e ideas para aprovechar al máximo esta práctica que día a día estoy implementando, para tener conocimientos y algún día contar a mis amigos esta experiencia y motivarlos para que también tengan la visión de generar más ingresos produciendo sus propios abonos para reducir los costos.

Don Héctor Morales tiene conocimiento en los abonos orgánicos debido a que en años anteriores tuvo clases prácticas con capacitadores, en las que él aprendió a elaborar el abono y el *bocashi*. Con los talleres de Agricultura Limpia se ha motivado más y quiere demostrar ganas poniéndola en práctica para así tener mejores resultados que beneficien sus cultivos y el bolsillo. Otros compañeros que participaron de esta actividad no están interesados en ponerla en práctica.

El taller de Asohofrucol también fue muy importante porque se aprendió no solo cómo elaborar abonos orgánicos sino también a hacer el análisis de nuestros suelos (*Wilson de Jesús Cañas, miembro de la Junta Directiva de la organización*).

- **Compostaje y residuos sólidos**

La capacitación se realizó con treinta jóvenes (cantidad que se encontraba en la posprimaria y determinada por las docentes de los centros educativos). Posteriormente el trabajo de compostaje y de residuos sólidos se realizó con doce jóvenes en sus hogares, cantidad determinada por el proyecto BID-PorAmérica.

Consideramos que los jóvenes Laura Lucía Taba, Pauder Morales, Juan Clímaco Pescador y Ninson Morales fueron quienes dieron el mejor manejo a los residuos sólidos y demostraron un mayor compromiso con el trabajo realizado en las fincas; los demás muchachos lo hicieron, pero las fosas y los lombricultivos no estuvieron en las mejores condiciones.

En el caso del compostaje el señor Wilson Cañas fue el único asociado que tomó la decisión de llevar a cabo este proceso en su finca con muy buenos resultados: reducción de gastos en la compra de la gallinaza, adecuación de espacios para el proceso de compost, aplicación de compost en la huerta casera, idea de negocio para comercializar su compost en el mercado.

Logros:

- Estudiantes de la posprimaria capacitados en manejo de residuos sólidos: 100%.
- Doce jóvenes manejando adecuadamente residuos sólidos en sus hogares.
- Un PRAES fortalecido.
- Un asociado haciendo compostaje para sus cultivos.

- **Renovación de cultivos**
 - Cincuenta y dos asociados renovaron sus cultivos de mora envejecida, esperando que con la mora nueva haya mayor productividad.
 - Los asociados que renovaron sus cultivos se han comprometido con su mejoramiento a partir de las recomendaciones técnicas de los profesionales; esto se evidencia en los documentos de visita y en las orientaciones del asistente técnico.
 - La generación de ingresos no depende solo de la producción de mora, también de la diversificación; es por esto que los asociados se encuentran ejecutando un proyecto de Alianzas Productivas donde están sembrando fresa.

La comparación entre el periodo inicial del proceso de renovación y el momento actual en los cuadros de ventas evidencia los logros en el componente generación de ingresos (teniendo en cuenta que el primer momento productivo del cultivo de mora es doce meses después de su siembra).

MORA COMERCIALIZADA CON PITON POR ASOFRUMON 2011

ASOCIADO	VEREDA	Enero	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agos	Sept	Oct	Nov	Dic	Total/Kilom oradespion ada/socio	Promedio/v enta/asocio do	% deMora/aso ciado con relación al total
ALIRIO MORALES PESCADOR	CABARGA	0	0	49	30	0	0	0	45	21	12	0		157	13,1	0,18
ANA CECILIA PESCADOR	LOS CHANCOS	79	0	97	0	13	0	0	134	44	51	138		556	46,3	0,62
ARBEY DE JESUS HERNANDEZ	LA ARBOLEDA	198	210	294	476	562	262	283	622	661	489	349		4406	367,2	4,91
ALEXANDER SUARES	LOS CHANCOS	0	0	5	0	0	0	0	29	20	14	14		82	6,8	0,09
ALCIDES BAÑOL MOTATO		0	0	50	0	0	0	0	118	222	101	141		632	52,7	
ALBIARDO DE JESUS LARGO	LOS CHANCOS	0	0	79	0	13	62	9	171	117	84	152		687	57,3	0,77
CESAR AUGUSTO GAÑAN GAÑAN	BERMEJAL	0	0	0	0	0	0	0	143	426	305	559		1433	119,4	1,60
CONSOLACIÓN MORALES	LOS CHANCOS	26	36	24	0	0	56	41	26	35	31	33		308	25,7	0,34
DAGNOVER LARGO TABA	LOS CHANCOS	773	432	1040	266	976	1775	313	1223	1277	1178	477		9730	810,8	10,85
DANIEL AUGUSTO GUÁPACHA	PUEBLO VIEJO	110	411	286	158	105	135	137	61	24	22	26		1475	122,9	1,64
DANIEL TABA MOLINA	LOS CHANCOS	39	0	166	30	68	1	0	163	73	19	43		602	50,2	0,67
DEVORA LARGO	LOS CHANCOS	11	0	64	70	2	132	153	98	48	93	90		761	63,4	0,85
DORA ALICIA PESCADOR ARENAS	LA FLORESTA	0	0	75	42	64	0	0	36	65	29	71		382	31,8	0,43
MARIA DEL CARMEN TABA	LOS CHANCOS	92	0	138	34	10	75	0	98	62	61	121		691	57,6	0,77
FÉLIX ANTONIO LARGO ARENAS	LOS CHANCOS	96	0	170	0	0	0	0	373	149	90	86		964	80,3	1,08
GERARDO PÉREZ	PLANADAS	80	9	158	463	393	165	56	275	149	331	622		2701	225,1	3,01
GILBERTO LARGO ARENAS	LOS CHANCOS	308	0	79	0	118	0	0	945	938	1178	892		4458	371,5	4,97
HÉCTOR MORALES LARGO	LOS CHANCOS	91	0	497	332	314	332	412	762	591	377	478		4186	348,8	4,67
ROSA ELVIRA LARGO	CABARGA	0	0	29	0	0	0	0	11	3	0	0		43	3,6	0,05
JUAN MIGUEL TABA	LOS CHANCOS	0	0	169	235	25	112	59	776	273	371	165		2185	182,1	2,44
JOSÉ ALFONSO MORALES	LOS CHANCOS	11	0	98	37	39	13	0	68	71	58	52		447	37,3	0,50
LUIS GONZAGA MORALES	CHANCOS	0	0	0	0	0	0	0	95	44	44	43		226	18,8	0,25
JOSE EULISES PESCADOR ALARCON	LA FLORESTA	0	40	138	44	0	0	0	53	33	51	153		512	42,7	0,57
JOSE INGNACIO NARANJO PELEAZ	EL ORO	695	991	2225	1928	1045	904	988	704	1432	1047	850		12809	1067,4	14,28
JOSE JERÓNIMO LARGO	LOS CHANCOS	68	0	106	10	144	126	3	104	61	51	63		736	61,3	0,82
JAIRO HOYOS GUEVARA	EL SALDO	259	414	166	163	123	229	512	304	251	361	336		3118	259,8	3,48
JUAN CLÍMACO PESCADOR GUAPACHA	LOS CHANCOS	85	0	54	177	206	185	292	220	91	150	294		1754	146,2	1,96
LÚIS ÁNGEL PESCADOR	LA FLORESTA	0	0	72	0	0	0	0	0	0	4	0		76	6,3	0,08
LÚIS ANÍBAL BAÑOL	CABARGA	0	0	75	0	0	9	36	68	128	150	57		523	43,6	0,58
ALBA LUCIA JARAMILLO	EL ORO	0	0	0	835	1108	1830	1414	623	849	1022	989		8670	722,5	9,67
MARIA DEL SOCORRO TABA	LOS CHANCOS	29	65	118	80	147	141	58	136	22	60	49		905	75,4	1,01
MARIA ELENA MORALES	LOS CHANCOS	19	0	41	0	0	27	0	20	55	95	42		299	24,9	0,33
MARIA LUCELLY HOYOS	CAMBIA	83	154	1055	663	537	623	1051	1368	1513	735	737		8519	709,9	9,50
OMAR DE JESÚS VINASCO	CAMBIA	354	221	303	427	519	465	293	442	325	427	350		4126	343,8	4,60
OSCAR ARLEY GUTIÉRREZ JARAMILLO	PUEBLO VIEJO	117	117	396	316	642	335	563	320	358	159	253		3576	298,0	3,99
RAÚL ANTONIO BAÑOL	CABARGA	0	0	29	0	0	0	0	40	84	53	64		270	22,5	0,30
RODRIGO VINASCO LARGO	LA CEIBA	145	76	136	10	216	292	375	193	227	269	322		2261	188,4	185,94
ROSMIRA MORALES	LOS CHANCOS	63	0	40	7	0	0	0	21	19	14	36		200	16,7	44835,00
WILSON DE JESUS CAÑAS ARIAS	LA ARBOLEDA	98	25	422	81	42	80	97	1105	773	759	722		4204	350,3	2132,97
TOTAL		3929	3201	8943	6914	7431	8366	7145	11993	11534	10345	9869	0	89670	7472,5	100,0

MORA COMERCIALIZADA CON PITON POR ASOFRUMON 2012

ASOCIADO	Enero	Feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agos	Sept	Oct	Nov	Dic	Total/Kilom oradespito nada/socio	Promedio/v enta/asocio do	% deMora/aso ciado con relación al total
ALBA LUCIA JARAMILLO	595	764	1143	939	849	336	427	172					5225	435,4	4,54
ALBIARDO DE JESUS LARGO	127	38	67	178	722	417	468	793					2810	234,2	2,44
ALCIDES BAÑOL MOTATO	171	502	318	287	714	290	367	1114					3763	313,6	3,27
ALEXANDER SUÁREZ LARGO	83	46	58	59	56	36	66	243					647	53,9	0,56
ALIRIO MORALES PESCADOR	0	0	66	173	226	98	195	241					999	83,3	
ANA CECILIA PESCADOR	244	161	79	100	200	496	309	454					2043	170,3	1,78
ARBEY DE JESUS HERNANDEZ	56	5	200	323	274	205	186	329					1578	131,5	1,37
CESAR AUGUSTO GAÑAN GAÑAN	527	638	494	466	727	916	1248	1264					6280	523,3	5,46
CONSOLACIÓN MORALES	196	176	97	208	310	544	1574	1197					4302	358,5	3,74
DAGNOVER LARGO TABA	58	36	61	67	108	142	249	651					1372	114,3	1,19
DANIEL AUGUSTO GUÁPACHA	424	649	1895	4206	5567	2195	3293	5641					23870	1989,2	20,76
DANIEL TABA MOLINA	56	91	106	62	104	155	189	135					898	74,8	0,78
DEVORA LARGO	313	145	244	87	187	316	310	462					2064	172,0	1,79
DORA ALICIA PESCADOR ARENAS	560	496	229	141	361	197	523	406					2913	242,8	2,53
FÉLIX ANTONIO LARGO ARENAS	12	0	22	57	194	257	215	324					1081	90,1	0,94
GERARDO PÉREZ	757	449	491	116	528	1546	1123	1539					6549	545,8	5,69
GILBERTO LARGO ARENAS	257	810	489	445	364	279	857	802					4303	358,6	3,74
HÉCTOR MORALES LARGO	1072	372	506	523	601	1011	926	1362					6373	531,1	5,54
JAIRO DE JESUS HOYOS GUEVARA	0	0	9	11	6	10	14	35					85	7,1	0,07
JOSÉ ALFONSO MORALES	49	96	120	111	146	165	142	360					1189	99,1	1,03
JOSE EULISES PESCADOR ALARCON	186	186	343	387	298	363	252	551					2566	213,8	2,23
JOSE INGNACIO NARANJO PELEAZ	1068	833	1468	671	732	1118	506	1575					7971	664,3	6,93
JOSE JERÓNIMO LARGO	280	122	140	97	119	153	61	99					1071	89,3	0,93
JUAN CLÍMACO PESCADOR GUAPACHA	315	255	276	206	323	148	452	560					2535	211,3	2,20
JUAN MIGUEL TABA	117	16	25	4	0	0	0	0	0	0	0	0	162	13,5	0,14
LUÍS ÁNGEL PESCADOR	784	661	281	371	408	1276	527	362					4670	389,2	4,06
LUÍS ANÍBAL BAÑOL	32	76	138	39	54	119	73	362					893	74,4	0,78
LUIS GONZAGA MORALES	20	25	18	25	36	5	17	76					222	18,5	0,19
MARIA DEL CARMEN TABA	160	38	0	48	67	0	0	167					480	40,0	0,42
MARIA DEL SOCORRO TABA	166	33	58	202	299	410	474	746					2388	199,0	2,08
MARIA ELENA MORALES	114	175	475	131	294	296	217	690					2392	199,3	2,08
MARIA LUCELLY HOYOS	1043	629	665	1078	1349	1148	798	1768					8478	706,5	7,37
OMAR DE JESÚS VINASCO	151	66	266	341	510	230	401	868					2833	236,1	#¡REF!
OSCAR ARLEY GUTIÉRREZ JARAMILLO	179	259	357	324	105	144	274	152					1794	149,5	6410,54
RAÚL ANTONIO BAÑOL	101	143	200	205	120	93	131	318					1311	109,3	0,00
RODRIGO VINASCO LARGO	357	338	262	295	529	1012	1006	647					4446	370,5	0,00
ROSA ELVIRA LARGO	0	13	16	11	24	7	15	28					114	9,5	0,00
ROSMIRA MORALES	47	5	0	19	30	0	0	37					138	11,5	0,00
WILSON DE JESUS CAÑAS ARIAS	1074	988	916	567	1181	522	497	2224					7969	664,1	0,00
TOTAL	11751	10335	12598	13580	18722	16655	18382	28754	0	0	0	0	115005	9583,8	100,0

En los cuadros anteriores se encuentra el listado de asociados que realizaron la primera etapa de renovación. Además el cuadro 1 muestra los kilogramos de mora que comercializaron estos mismos asociados durante 2011, mes a mes. El cuadro 2 muestra los kilogramos de mora que comercializaron entre enero y agosto de 2012 (momento en que terminó el proyecto).

Recordemos que de acuerdo con el profesional técnico: “En los cultivos de mora renovados el aumento en la productividad se evidencia a partir del mes doce”. Si realizamos el ejercicio comparativo en los cuadros el promedio de venta total en junio y julio de 2011 fue de 7.755 kg y en junio y julio de 2012 existía un promedio total por valor de 17.500 kg. Esto quiere decir que los asociados que renovaron sus cultivos aumentaron la productividad de sus cultivos en más del doble en comparación con el periodo anterior, y que, por lo tanto, incrementaron sus ingresos.

7. Lecciones aprendidas

a. Fortalecimiento de nuestras capacidades organizativas

Frente a las lecciones adquiridas con el fortalecimiento de las capacidades organizativas consideramos que todas las asociaciones deben contar con una mano amiga que permita y contribuya a la madurez como organización; para esto es necesaria la formación desde las diferentes áreas organizacionales, en especial para las personas que moverán los hilos de la misma, quienes según las decisiones que tomen serán aplaudidos o abucheados. Es importante este acompañamiento pero también es clave que las organizaciones identifiquen cuál es el grado de madurez en que se encuentran para que sus propios integrantes, con sus propios medios, generen acciones positivas tendientes al mejoramiento de la calidad de vida de los asociados. Por eso creemos que la lección aprendida es que todos los asociados nos encontramos en las mismas condiciones; sin embargo, todo depende del grado de “empeño” con el que hacemos las cosas y mucho más frente a este tipo de capacitaciones y formación en las que participamos.

“Para mí es de gran importancia haber participado en estas capacitaciones ya que aparte de que uno se relaciona más con los asociados y con los jóvenes, también aprende de todo lo que tiene que ver con llevar las riendas de una organización” *(Dagnover Largo, Vicepresidente de la Junta Directiva, Asofrumon).*

Otra lección aprendida es que nosotros como asociados a lo largo de nuestra vida hemos recibido muchas capacitaciones en diferentes temas, pero muchas veces

no las ponemos en práctica porque no queremos o simplemente sacamos excusas para no participar en Asofrumon; pero este es el momento adecuado para vincularnos y también vincular a los jóvenes que hacen parte de la organización.

“Con las capacitaciones aprendí mucho, a redactar cartas en Word y a realizar documentos de Excel; en contabilidad aprendí qué son costos, gastos, ingresos, egresos y cómo todo esto le sirve a Asofrumon; ahora soy el gerente aprendiz de un proyecto de Alianzas Productivas y me siento muy contento por esto” (*Albiardo Largo, Secretario de la Junta Directiva, Asofrumon*).

b. Generación de ingresos

La lección más grande en el componente generación de ingresos es que nosotros contamos con algo maravilloso y que muchas personas no tienen: tierra para cultivar. Esto nos convierte en privilegiados. Cuántas personas no darían lo que fuera por tener tan solo un pedacito de tierra para sembrar y por saber qué se están comiendo; es por esto que hay que sembrar bien, seguir las recomendaciones de los profesionales, saber qué sembramos y en qué tiempo. Además hay que apostarle a la diversificación de los cultivos, ya que si nos casamos con uno solo posiblemente otras organizaciones se nos adelanten.

“Quiero agradecer a las personas que nos capacitaron... Yo en mi finca tengo sembrada una huerta casera y lo bueno es que sé qué me estoy comiendo, le aplico los biopreparados que aprendimos a hacer con la doctora” (*Wilson Cañas, Fiscal de la Junta Directiva, Asofrumon*).

c. Vínculo entre las capacidades organizativas y la generación de ingresos

Este vínculo es el que evidencia que debe existir concordancia entre lo que decimos y lo que hacemos. En muchas ocasiones hemos asistido a las capacitaciones o a las actividades de los proyectos, pero no continuamos o no aplicamos lo que hemos aprendido. Lo que se busca es que vayan de la mano lo que se aprende para la toma de decisiones dentro de la organización y lo que se aplica; eso se refleja en los ingresos de nuestras familias.

8. La proyección de nuestros aprendizajes: cómo podemos aplicar lo que aprendimos en futuras acciones

La aplicación de lo que aprendimos se evidencia en el vínculo de los jóvenes a los espacios de la organización, pero también se observa en la formulación de algún tipo de proyecto, en la consecución de recursos para la diversificación de los productos, en la implementación de más servicios para los asociados (como pueden ser planes de vivienda o educación continua o técnica). También se puede pensar en la vinculación de los actores regionales a espacios que brinde la organización, como eventos deportivos u otro tipo de actividades comunitarias, una implementación masiva de trabajo en abono orgánico para los cultivos o la adecuación de espacios en los que existan huertas comunitarias y se tenga como opción el trueque entre nosotros.

9. Recomendaciones para procesos de fortalecimiento de capacidades organizativas y generación de ingresos con Organizaciones de Base

- Tener preparados la documentación y los formatos que se usan en el proyecto para que esto no retrase el inicio de las actividades.
- Contar con un espacio virtual para participar y dar a conocer nuestro proyecto, su avance y el de los demás; es importante que se tenga todo esto preparado ya que en el caso nuestro no contamos con el espacio de seguimiento y evaluación que en algún momento nos mencionaron y no lo tuvimos.

Agradecemos el apoyo a las Organizaciones de Base y en especial a Asofrumon.

ANEXO: La sistematización

I. ¿Cómo hicimos la sistematización?

El proceso de sistematización se desarrolló inicialmente con la conformación de un grupo responsable de su realización. Posteriormente se fue recogiendo información de actividades, participantes e instituciones teniendo en cuenta las preguntas de sistematización; se llevaron a cabo lecturas sobre sistematización, se dividieron responsabilidades y se condensó la información en un documento.

II. ¿Qué aprendimos sobre la sistematización?

Aprendimos que es una herramienta que le permitirá a la organización tomar decisiones sobre futuros proyectos y que enmarcará una ruta de trabajo, ya que sobre las lecciones que se han aprendido es que se encontrarán resultados.

Aunque es nuestra primera vez sistematizando un proyecto consideramos que el realizado fue un buen trabajo. Esperamos que sea este el medio que nos guíe hacia nuevas oportunidades de crecimiento integral.