



## Fortalecimiento empresarial y social de la asociación de productoras de arepa con huevo de Luruaco (ASOPRAL)

---

### *Sistematización de la experiencia*

La experiencia se desarrolla en el municipio de Luruaco, departamento del Atlántico. El trabajo se enmarca en el fortalecimiento de la actividad productora de arepa de huevo y ha sido desarrollado por el Equipo Técnico de la Fundación Gases del Caribe en coordinación con entidades aliadas como PorAmérica. El abordaje de la experiencia se vincula a las Políticas de Inclusión Social que actualmente se desarrollan en el país.

## Un modelo de atención integral basado en asesorías y acompañamiento



---

*La motivación inicial de la propuesta fue la posibilidad de contribuir en procesos de inclusión social de sectores vulnerables de la sociedad que desarrollan actividades productivas a baja escala.*

---

*Inicialmente se propuso fortalecer a las productoras de arepa de huevo con equipamiento e insumos, pero gracias a la alianza estratégica con PorAmérica se brindaron igualmente herramientas teórico-metodológicas en las áreas administrativa, productiva y humana de la Asociación de Productoras de Arepa con Huevo de Luruaco - ASOPRAL.*



---

*La Asociación está constituida legalmente desde hace cinco años y hoy consta de un total de sesenta asociadas activas. Su actividad principal es propender por el mejoramiento de la calidad de vida de las productoras de arepa con huevo en el municipio de Luruaco fortaleciendo sus unidades de negocio.*

RESUMEN DEL PROYECTO	
NOMBRE	<b>FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y SOCIAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORAS DE AREPA CON HUEVO DE LURUACO - ASOPRAL</b>
OBJETIVO GENERAL	Generar y fortalecer capacidades que les permitan a las asociadas, por medio del desarrollo de su actividad económica, incrementar su participación activa en la comunidad como gestoras del bienestar individual, familiar y comunitario.
SECTOR ECONÓMICO	Alimentos
LOCALIZACIÓN	Colombia, Atlántico, Luruaco
DURACIÓN	Doce (12) meses
NÚMERO TOTAL DE PERSONAS BENEFICIARIAS DIRECTAS	Sesenta (60) personas
VALOR TOTAL	US\$ 61.285,03

Este proyecto permitió el fortalecimiento de la Asociación y su incidencia en el disfrute de un buen desarrollo comunitario, reflejado en cuatro aspectos fundamentales:

- 🔥 **Fortalecimiento institucional:** Generando mayores ingresos, eficiencia, efectividad y competitividad tanto a las asociadas como a la Asociación. Se incrementó la producción y se mejoró en calidad.
- 🔥 **Capital social:** Se afianzaron lazos de solidaridad entre las asociadas; se reforzó la asociatividad como eje fundamental para el desarrollo sostenible de la Asociación y del municipio; las asociadas ven la cooperación y el trabajo en equipo como una garantía para la solidez y credibilidad de la Asociación; los talleres psicosociales y las actividades comunitarias reafirmaron la confianza entre el grupo y motivaron el buen comportamiento social.
- 🔥 **Capacidades colectivas e individuales:** a nivel de grupo se trabajaron las actividades de la Asociación con base en las etapas administrativas; los nuevos conocimientos y prácticas permitirán anticiparse y adaptarse al cambio de las nuevas técnicas y procedimientos; las asociadas mostrarán mayor nivel de gestión y administración de recursos; se reafirmarán sus habilidades de concertación y negociación.
- 🔥 **Democracia y Participación:** las cualidades de liderazgo innatas en las asociadas resaltarán en su diario accionar, reflejadas en la puesta en práctica de valores democráticos; como organización comunitaria aumentarán su nivel de incidencia en lo público participando en la toma de decisiones importantes para el municipio; se convertirán en la voz intermediaria ante las autoridades locales para la exigibilidad de los derechos fundamentales por su amplio reconocimiento en la comunidad.

## ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN

La estrategia de intervención se basó en una metodología guiada por el modelo acción-participación, en donde todas las actividades se fundamentaron en la realidad humana de las asociadas y las decisiones se tomaron en una discusión asertiva y concertada con el grupo, apuntando cada acción a la consecución de los objetivos planteados.

Desde un enfoque sistémico que buscó atender de forma integral el fortalecimiento productivo y psicosocial, los consultores realizaron procesos de intercambio de conocimiento con las beneficiarias y llevaron a cabo talleres formativos empleando herramientas escritas y audiovisuales. Desde la intervención psicosocial también se realizaron visitas a cada una de las casas de las asociadas.

Otra herramienta empleada en el proyecto fue el análisis de casos críticos e importantes en el proceso de la actividad productiva, con lo cual se pretendió reconocer los criterios de sostenibilidad de la Asociación y su desarrollo productivo.



## Fortalecimiento Organizacional



## Generación de Ingresos



## Intervención Psicosocial Individual, Familiar y Comunitaria

Como eje transversal al desarrollo del proyecto se estableció un plan de monitoreo y evaluación, con el fin de evaluar la aplicación de cada una de las actividades, además de hacer acompañamiento permanente a las comunidades.

Para la ejecución de las diferentes actividades y procesos de formación se empleó una metodología que privilegió y estimuló la unión y el trabajo en equipo, brindando atención prioritaria a la consolidación de estrategias que permitan alcanzar niveles clave de eficiencia, partiendo del conocimiento de la base social por medio del hacer, la creatividad, el aprendizaje, el compartir y el desaprender y de la capacidad de romper con viejos paradigmas y mantener la mente abierta al cambio.

El modelo de capacitación implementado se enfocó en tres elementos principales:

- 🔥 Mejoramiento de las competencias técnicas.
- 🔥 Mejoramiento de las competencias gerenciales, de emprendimiento y laborales.
- 🔥 Desarrollo humano.

Técnicas empleadas en el desarrollo de la estrategia:

- 🔥 Talleres teórico-prácticos desarrollados por un facilitador en espacios dentro de la misma comunidad.
- 🔥 Integraciones y talleres experimentales hacia y con los participantes, sobre sus vivencias, temas y análisis de interés.
- 🔥 Charlas grupales, ejercicios y técnicas motivacionales que conllevan a un autoaprendizaje.
- 🔥 Acuerdos consensuados para el diseño de estrategias orientadas hacia la consecución de un producto o propuesta de beneficio común.
- 🔥 Intercambio de saberes a través de lluvias de ideas para la consolidación y sostenibilidad de la Asociación.

## FASES DE LA INTERVENCIÓN

### FASE 1: ACTORES DEL PROYECTO

La Fundación Gases del Caribe, organización sin ánimo de lucro creada en 2005 por la empresa Gases del Caribe, tiene como misión contribuir a la equidad social y a la reducción de la pobreza por medio de programas enfocados en el mejoramiento de la calidad de vida y el desarrollo integral de las personas y sus comunidades.

Dentro del programa de fortalecimiento de microempresas se adelantaron acciones orientadas al desarrollo comunitario de base en la Asociación de Productoras de Arepa con Huevo en Luruaco, trabajo que se constituye en un ejemplo de respuesta y apoyo para la disminución de los indicadores de pobreza puesto que promueve el fortalecimiento de la capacidad productiva de las asociadas. Las beneficiarias incrementaron sus ventas en un 16% y sus utilidades en un 12% con respecto a los resultados de 2011. En 2013 con el apoyo de PorAmérica el grupo de asociadas participó en el proyecto "Fortalecimiento empresarial y social de la Asociación de Productoras de Arepa con Huevo".





La Asociación de Productoras de Arepa con Huevo de Luruaco - ASOPRAL, constituida según Acta del 24 de octubre de 2009, es una entidad sin ánimo de lucro identificada con el NIT 900.327.572-0, inscrito en Cámara de Comercio el 07 de diciembre de 2009 bajo el N.º 25.459 del libro respectivo.

El objeto principal de esta entidad es el mejoramiento de la actividad económica de la producción y comercialización de la arepa con huevo y otros productos dentro de la misma línea. Sus fines específicos son:

- 💧 Formular y ejecutar proyectos de apoyo a la producción de arepa de huevo y otros productos que mejoren las condiciones de trabajo e ingresos de los asociados.
- 💧 Diseñar y ejecutar programas de desarrollo tecnológico de la actividad de producción de la arepa de huevo.
- 💧 Ejecutar proyectos de mercadeo y comercialización de la producción de sus asociados.
- 💧 Adelantar cursos de capacitación y actualización técnica y empresarial para sus asociaos.
- 💧 Asesorar y monitorear la planificación, dirección y control de la producción de arepa de huevo.

El órgano de administración permanente de la Asociación y ejecutor de las decisiones de la Asamblea General es la Junta Directiva. Está compuesta por Presidenta, Vicepresidenta, Secretaria, Tesorera, Fiscala y dos vocales elegidas por la Asamblea General. La Presidenta es a su vez Representante Legal y a su cargo está la Administración de la Asociación.

La población que conforma la Asociación de Productoras de Arepa con Huevo de Luruaco - ASOPRAL se tipifica como madura activa, 100% del género femenino; con un promedio de edad de 53 años, de nivel educativo básico, sin condición laboral definida y composición familiar

disfuncional, en su gran mayoría estado civil separada y unión libre, siendo ellas la cabeza visible del hogar y de la cual se desprende un mayor número de beneficiarios.

N.º	Integrante de la Organización de Base
1	MARÍA JACINTA ANAYA SANTOYA
2	GUADALUPE MUÑOZ DE SOLANO
3	NERIS ISABEL ROA BUJATO
4	DOMINGA MUÑOZ SERPA
5	MARÍA DE LOS R. BARRAZA CABRERA
6	DENIA ANAYA DE MERCADO
7	BLANCA DE LA HOZ MANOTAS
8	DOLORES MARÍA MORALES ANAYA
9	YOLANDA DÍAZ FRANCO
10	ROSA DÍAZ FRANCO
11	DELIA ELISA MORALES YEPES
12	ESPERANZA MIRANDA DE POLO
13	MARÍA DEL S. CASTILLO MONTERO
14	ISABEL CASTRO SARMIENTO
15	CARMEN CECILIA SÁNCHEZ BASSA
16	CLEMENTINA PÉREZ ARDILA
17	ROCÍO ALCÁZAR HEREDIA
18	CENITH SUÁREZ DÍAZ
19	HERLINDA ELISA DÍAZ DE RIVERA
20	ROSA SARMIENTO BARRAZA
21	MARÍA ROA DÍAZ
22	PETRONA RUIZ JULIO
23	CECILIA MARÍA AYALA RAMÍREZ
24	LUZ MARINA VÁSQUEZ MUÑOZ
25	GLADIS ALCÁZAR HEREDIA
26	MANUELA PRENTT ZAMORA
27	YOMAIRA PERNET ALCÁZAR
28	NOHEMI HEREDIA CABARCAS
29	IBETH MATTOS SOLANO
30	GALA BALLESTAS MORALES

N.º	Integrante de la Organización de Base
31	LUZ MERIS RODRÍGUEZ OCHOA
32	MARGARITA REDONDO PALMA
33	BEATRIZ CASTILLO MONTERO
34	JULIA MARÍA RADA NAVARRO
35	DORIS ROA POLO
36	JOSEFA ROA MUÑOZ
37	DARCY VALENCIA CARRILLO
38	YADIRA YEPES DÍAZ
39	IDALIA PERNET ALCÁZAR
40	DORIS MARGOTH MARTÍNEZ OTERO
41	NEDYS JIMÉNEZ CERVANTES
42	ZORAIDA DE LA VICTORIA ALCÁZAR
43	AMALFI LUZ SOTO CÁRDENAS
44	CATALINA SANTACRUZ CÁRDENAS
45	ENEDELVIS E. VENTURA VALENCIA
46	LINA VEGA MOLINA
47	MILEIDIS CORONADO REDONDO
48	LUISA I. BARROS MONTERO
49	DAIRA BELTRÁN CORONADO
50	OMAIRA PÉREZ HEREDIA
51	VIVIANA DE LA HOZ MORALES
52	IRENE ROA
53	LUZ JANETH MONTERO
54	LUSVIDES SOLANO MUÑOZ
55	CARMEN LUCÍA PINEDA BALLESTRAS
56	MARTHA CERVANTES CERVANTES
57	NURYS VÁSQUEZ
58	ANA ISABEL SARMIENTO POLO
59	DELIA E. BELTRÁN CORONADO
60	CLARA BUJATO ROA

## FASE 2: SITUACIÓN INICIAL, DISEÑO Y PLANEACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN



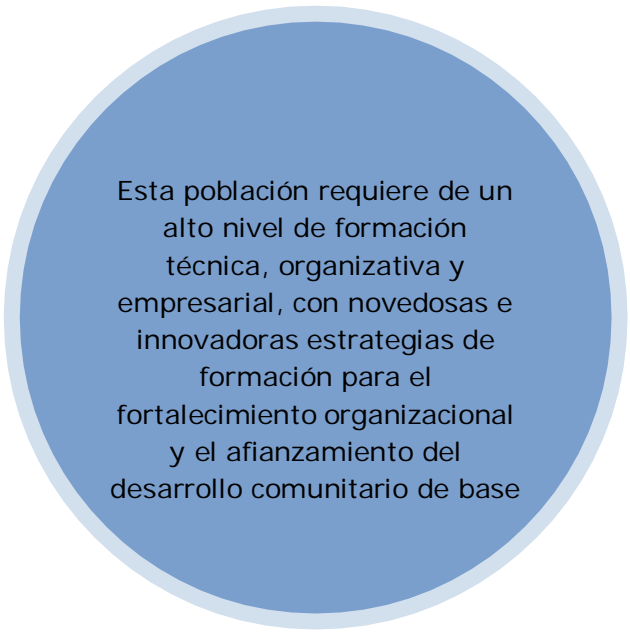
En esta segunda fase se realizó un ejercicio diagnóstico con la Asociación de Productoras de Arepa con Huevo a través de la técnica acción-participación, en la que las integrantes hicieron parte de la construcción

de lo que sería el diagnóstico inicial del estado de la Asociación desde los componentes administrativo, contable, y de mercadeo, producción y desarrollo humano.

Mediante este ejercicio diagnóstico se estableció que la actividad de producción y comercialización de productos alimenticios elaborados por las asociadas no cumple en un 100% con las BPM o buenas prácticas de manufactura y procesos de calidad. A pesar de esto, la actividad de producción de arepas con huevo se ha constituido en una fuente de ingresos importante para este grupo de mujeres de bajos recursos económicos en esta zona de la Costa Atlántica, quienes con su esfuerzo y dedicación dedican el fruto de su trabajo al sostenimiento del hogar.

En relación con la estructura organizacional, la Asociación cuenta con un sistema muy débil y no cuenta con independencia financiera para el fortalecimiento de su objeto social, por lo que requiere de un acompañamiento institucional, ya sea de parte del Estado, de una ONG o de la empresa privada para el empoderamiento de sus miembros en cuanto al manejo de sus recursos, habilidades empresariales y técnica productiva con calidad para la búsqueda y consolidación del mercado local y regional extendido hacia grandes compradores y grandes superficies.

Por tanto se evidencia la necesidad que las asociadas se afiancen en los procesos empresariales y comerciales que les permitan la constitución de negocios exitosos.



Esta población requiere de un alto nivel de formación técnica, organizativa y empresarial, con novedosas e innovadoras estrategias de formación para el fortalecimiento organizacional y el afianzamiento del desarrollo comunitario de base

## MATRIZ DOFA INICIAL DE LA ASOCIACIÓN

→ Mediante Matriz DOFA se registran a continuación las principales debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la Asociación, entendiendo las debilidades y fortalezas como de carácter interno (controladas directamente por la Asociación), y las amenazas y oportunidades como externas (o que se salen de sus manos). Están discriminadas según las áreas de la Organización de Base (ODB): productiva, comercial, financiera, administrativa y organizacional.

ÁREA ORGANIZACIONAL	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"><li>→ Falta de una sede propia para la realización de actividades de capacitación y reuniones de la Asociación.</li><li>→ Bajo nivel de escolaridad de sus miembros.</li><li>→ Dependencia de la Asociación de la gestión adelantada por la Representante Legal.</li><li>→ Corto tiempo de creación de la Asociación.</li><li>→ Limitado cumplimiento de su objeto social.</li><li>→ Falta de gestión para la presentación de proyectos en</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Asociadas motivadas y comprometidas con la Asociación.</li><li>→ Reconocimiento alcanzado por la Asociación de parte de OG y ONG.</li><li>→ Alta asistencia de las asociadas a los encuentros de formación.</li><li>→ Trabajo en equipo.</li></ul>

busca de generación de recursos para la Asociación.	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Establecer convenios con entidades para el fortalecimiento de la estructura organizacional.</li> <li>➔ Aprovechar las oportunidades del Estado para incrementar el nivel de escolaridad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Limitado apoyo de OG y ONG.</li> </ul>

<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>	
<b>DEBILIDADES</b>	<b>FORTALEZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ La asignación de funciones al interior de la Asociación no está bien definida.</li> <li>➔ Ausencia de control en los procesos administrativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Cumplimiento y participación activa en las capacitaciones administrativas.</li> <li>➔ La Asociación tiene una Presidenta que está al frente del registro y control de los procesos empresariales.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Establecer convenios con entidades para el fortalecimiento de los procesos administrativos y empresariales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Dificultad en la consecución de los recursos para la construcción del Centro de Acopio.</li> </ul>



ÁREA PRODUCTIVA	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Falta de implementación de buenas prácticas de manufactura por parte de sus asociadas.</li> <li>→ Poca innovación en los productos.</li> <li>→ No cuentan con espacios de trabajo suficientes que faciliten los procesos de producción.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Las asociadas tienen un buen conocimiento de los procesos productivos de su actividad económica.</li> <li>→ Las asociadas cuentan con productos de calidad.</li> <li>→ Las asociadas llevan un buen control de costos de producción.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Montaje del Centro de Acopio para suministro de materias primas a bajos costos y disponibilidad inmediata.</li> <li>→ Generar alianzas con la academia para realizar estudios de factibilidad para el mejoramiento de la conservación de los productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Ausencia de alcantarillado domiciliario, lo que dificulta mejorar las condiciones de higiene en los puestos de trabajo.</li> </ul>

ÁREA COMERCIAL	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Las estrategias de mercadeo se manejan de manera individual y no como Asociación.</li> <li>→ Falta de estrategias para consolidar la venta al por mayor o a clientes fijos.</li> <li>→ Es un producto altamente perecedero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Unificación de precios de productos a clientes al detal e intermediarios.</li> <li>→ Reconocimiento del producto a nivel nacional.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Tamaño y potencial del mercado.</li> <li>→ Apertura de puntos satélite en las ciudades capitales y en grandes superficies.</li> <li>→ Consolidar la marca ASOPRAL a nivel local como un producto que cumple con los estándares de calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Incremento de la tendencia del consumo de productos de bajo nivel calórico.</li> <li>→ Cierre de la carretera La Cordialidad por problemas de orden público e infraestructura.</li> </ul>

## ÁREA FINANCIERA

### DEBILIDADES

- Falta de capital social para fortalecer la unidad productiva.
- La Asociación no genera recursos propios.
- Las unidades productivas no cumplen con requisitos exigidos por la banca financiera, lo que limita el acceso a créditos por la baja cultura de pago en deudas antiguas.
- Poca utilización de herramientas financieras para la planeación de los ingresos y egresos de dinero, lo que debilita el control financiero de las unidades productivas y de la Asociación.
- Ausencia de control contable (registros, estados financieros, etc.), lo que les impide conocer la situación financiera de su unidad productiva en un momento determinado.
- Poca cultura de ahorro a través de la banca local.

### FORTALEZAS

- Experiencia en el manejo de sus unidades de negocio.
- Ventas de contado que facilitan la rotación del capital de trabajo.
- Negocio rentable y sostenible en el tiempo que permite cubrir los gastos personales, familiares e inversiones futuras.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Generación de recursos propios a través de nuevos mercados y productos.</li> <li>➔ Apoyo del fondo rotatorio de la Fundación Gases del Caribe para acceder a créditos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Aumento de los requisitos bancarios exigidos para apertura y sostenimiento de cuentas de ahorro y obtención de créditos financieros.</li> <li>➔ Retiro de entidades de la sociedad civil que fortalecen financieramente este tipo de unidades productivas.</li> </ul>

**PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS O FALENCIAS ENCONTRADOS EN EL DIAGNÓSTICO RÁPIDO POR LA ORGANIZACIÓN DE BASE**

<b>PRINCIPALES DEBILIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>PROPUESTA DE POSIBLES SOLUCIONES A LAS DEBILIDADES ESTABLECIDAS</b>
<p>Inadecuada presentación de los puestos de trabajo e imagen personal.</p>	<p>Implementación de una estrategia de control y supervisión de la producción de los alimentos de acuerdo con las técnicas y procedimientos de buenas prácticas de manufactura, junto con el mejoramiento de la imagen personal y la unidad de negocio.</p>

<b>PRINCIPALES DEBILIDADES IDENTIFICADAS POR LA ORGANIZACIÓN</b>	<b>PROPUESTA DE POSIBLES SOLUCIONES A LAS DEBILIDADES ESTABLECIDAS</b>
<p>Falta de una estructura empresarial sostenible.</p>	<p>Elaboración e implementación de un plan estratégico que facilite la sostenibilidad operativa y financiera de las unidades de negocio de las asociadas y de la Asociación.</p>
<p>Falta de tratamiento psicosocial a cada una de las asociadas y su grupo familiar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar apoyo psicosocial que ayude a las asociadas a mantener un clima laboral armonioso.</li> <li>- Realizar intervención psicosocial a nivel personal y familiar, haciendo diagnósticos y asesorando en las rutas de atención.</li> </ul>
<p>Bajos niveles de participación y gestión de los habitantes de Luruaco que conllevan a un débil desarrollo comunitario.</p>	<p>Liderar acciones por parte de la Asociación como organización de base reconocida en la zona, en participación y gestión comunitaria para el fortalecimiento del desarrollo comunitario del municipio.</p>

Partiendo del diagnóstico participativo se logró establecer el modelo de intervención, el cual surge de la construcción de una matriz de marco lógico que permitió hacer el análisis de los problemas encontrados en la línea de base, plantear los objetivos específicos y plantear las alternativas de solución con actividades inscritas en las diversas áreas de intervención, las cuales se monitorearon y evaluaron con el fin de medir el alcance de cada una de las actividades implementadas.

A. Matriz del proyecto				
COMPONENTE	RESULTADO	ACTIVIDADES	META	PRODUCTO A ENTREGAR
(Ingrese el componente al que se dirigirá el Resultado: Fortalecimiento Organizacional y/o proyecto productivo- Generación de Ingresos).	(Establezca cada uno de los resultados a obtener para alcanzar el propósito de manera secuencial y lógica. Son los objetivos específicos del proyecto).	(Defina las acciones a realizar para conseguir el resultado plateado).	(Establezca la o las metas a obtener con el desarrollo de cada actividad).	(Mencione de manera específica el producto, (bien o servicio tangible) a entregar con la obtención del resultado esperado).
<b>CI- FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL</b>	RI. Fortalecimiento de las habilidades y capacidades de las asociadas en gestión administrativa, contable y financiera.	AI.I. Talleres en gestión administrativa, contable y financiera para la formulación de un plan estratégico que facilite la sostenibilidad operativa y financiera de las unidades de negocios de las asociadas.	80% de los negocios aplicando los conceptos adquiridos en los talleres.	Plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera  Modelo de Estructura Organizativa de la Asociación

A. Matriz del proyecto

<b>COMPONENTE</b>  (Ingrese el componente al que se dirigirá el Resultado: Fortalecimiento Organizacional y/o proyecto productivo- Generación de Ingresos).	<b>RESULTADO</b>  (Establezca cada uno de los resultados a obtener para alcanzar el propósito de manera secuencial y lógica. Son los objetivos específicos del proyecto).	<b>ACTIVIDADES</b>  (Defina las acciones a realizar para conseguir el resultado plateado).	<b>META</b>  (Establezca la o las metas a obtener con el desarrollo de cada actividad).	<b>PRODUCTO A ENTREGAR</b>  (Mencione de manera específica el producto, (bien o servicio tangible) a entregar con la obtención del resultado esperado).
		A1.2. Asistencia contable y financiera para la implementación de un plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera de la Asociación.	Una (1) Asociación implementando un plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera.	Plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera
<b>C2- GENERACION DE INGRESOS</b>	R2. Mejoramiento de las técnicas de producción de alimentos, diversificando la oferta de productos e implementando un sistema de control y monitoreo a las buenas prácticas de manufactura.	A2.1. Un estudio para el mejoramiento de las técnicas de producción e inocuidad del producto, un taller teórico práctico de transferencia metodológica para la socialización de los resultados del estudio, dos visitas a las unidades productivas (antes y después de la intervención)	80% de las asociadas implementando los conocimientos aprendidos en los talleres.	Documento del estudio de BPM

A. Matriz del proyecto

<b>COMPONENTE</b>  (Ingrese el componente al que se dirigirá el Resultado: Fortalecimiento Organizacional y/o proyecto productivo- Generación de Ingresos).	<b>RESULTADO</b>  (Establezca cada uno de los resultados a obtener para alcanzar el propósito de manera secuencial y lógica. Son los objetivos específicos del proyecto).	<b>ACTIVIDADES</b>  (Defina las acciones a realizar para conseguir el resultado plateado).	<b>META</b>  (Establezca la o las metas a obtener con el desarrollo de cada actividad).	<b>PRODUCTO A ENTREGAR</b>  (Mencione de manera específica el producto, (bien o servicio tangible) a entregar con la obtención del resultado esperado).
<b>C3- INTERVENCIÓN PSICOSOCIAL INDIVIDUAL, FAMILIAR Y COMUNITARIA</b>	R3. Fortalecimiento de las competencias y habilidades interpersonales, relaciones familiares y laborales de las asociadas para reforzar sus lazos de fraternidad, construcción de plan de vida, así como la promoción del liderazgo, la participación y la gestión comunitaria.	A3.1. Talleres para el fortalecimiento de competencias y habilidades interpersonales, dinámica familiar, redes sociales, desarrollo comunitario y clima organizacional.	80% de las asociadas fortalecidas en competencias y habilidades interpersonales, familiares y empresariales, construyen su plan de vida, capacitados en liderazgo, participación y gestión comunitaria.  Un (1) plan de desarrollo comunitario elaborado, gestionado y presentado ante la autoridad competente. Dos (2) actividades para conservación y protección del medio ambiente.	Plan de vida  Proyectos de desarrollo comunitario  Plan de desarrollo comunitario



A. Matriz del proyecto

<b>COMPONENTE</b>  (Ingrese el componente al que se dirigirá el Resultado: Fortalecimiento Organizacional y/o proyecto productivo- Generación de Ingresos).	<b>RESULTADO</b>  (Establezca cada uno de los resultados a obtener para alcanzar el propósito de manera secuencial y lógica. Son los objetivos específicos del proyecto).	<b>ACTIVIDADES</b>  (Defina las acciones a realizar para conseguir el resultado planteado).	<b>META</b>  (Establezca la o las metas a obtener con el desarrollo de cada actividad).	<b>PRODUCTO A ENTREGAR</b>  (Mencione de manera específica el producto, (bien o servicio tangible) a entregar con la obtención del resultado esperado).
	<b>R4. Estructuración e implementación de un Plan de Monitoreo y Evaluación para el proyecto.</b>	A 4.1 Elaboración de un plan de ejecución técnica y operativa del proyecto  A4.2. Elaboración del Plan de Monitoreo & Evaluación (M&E).	Una asociación fortalecida y en funcionamiento  Un (1) plan de M&E estructurado e implementado.	Plan de acompañamiento técnico operativo especializado a las actividades del proyecto
<b>C4-MONITOREO, EVALUACION Y SOSTENIBILIDAD</b>		A4.3. Sistematización de resultados y experiencias del proyecto.	Un (1) documento de sistematización de resultados y experiencias del proyecto.	Documento sistematizado
		A4.4. Elaboración de un plan de sostenibilidad y réplica del proyecto.	Un (1) plan de sostenibilidad y réplica del proyecto.	Plan de réplica y sostenibilidad del proyecto
		A4.5. Organización y preparación de la documentación soporte del proyecto para la auditoría de gestión y financiera	Dos (2) visitas de auditoría realizada al proyecto	Evaluación de auditoría

Paralelamente a la construcción de la matriz del proyecto se establecieron los indicadores de impacto de este:

Indicador	Línea de base	Cálculo del indicador
% de las asociadas que cumplen con las recomendaciones de BPM de alimentos y proyectan una imagen personal y empresarial acorde con las normas de higiene.	El total de las asociadas no cumple con las BPM de alimentos y proyecta una imagen personal negativa en relación con las normas de higiene e inocuidad de los productos.	$N.^\circ \text{ de asociadas que cumplen con las recomendaciones de BPM} / N.^\circ \text{ de asociadas que no cumplen con las BPM en la línea base} * 100.$
% de incremento de ventas en nuevos mercados.	Como Asociación carecen de una estrategia de mercadeo y las ventas actuales solo dependen de una unidad económica (Centro de Acopio). Mercado actual: 15% de las asociadas.	$\text{Ventas en nuevos mercados} / \text{Ventas totales} * 100.$
% de cumplimiento en la presentación de iniciativas de proyectos de desarrollo social y comunitario que presenta ASOPRAL.	ASOPRAL no ha elaborado iniciativas de desarrollo social y comunitario. Se planea presentar dos iniciativas de proyectos.	$N.^\circ \text{ de iniciativas de proyectos de desarrollo social y comunitario que presenta ASOPRAL} / N.^\circ \text{ de iniciativas de proyectos planeadas en la línea base}.$

En esta fase también se realizó toda la planeación de las actividades del proyecto a través del plan de trabajo de cada uno de los profesionales que acompañó el proceso.

## FASE 3: INTERVENCIÓN

Esta fase corresponde al desarrollo de las capacitaciones y talleres temáticos, y a la realización de asesorías para el cumplimiento de las metas/resultados establecidos en el proyecto. Para la transferencia de conocimientos y el fortalecimiento de habilidades, competencias y destrezas en las asociadas, el proyecto utilizó como herramienta metodológica el modelo constructivista, en el cual las asociadas construían nuevo conocimiento desde su experiencia previa y con la orientación de los asesores que acompañaron el proceso desde las diferentes áreas.



Como punto de partida para la intervención se estableció la realización de los talleres para el fortalecimiento organizacional y psicosocial, con el fin de incrementar la capacidad administrativa y empresarial de la Asociación.

### *FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL:*

El propósito en la realización de este componente fue el diseño e implementación de las diferentes actividades que permitieran generar mayores ingresos, eficiencia, efectividad y competitividad al modelo empresarial existente, a la vez que lograra incrementar la capacidad de producción con calidad, los ingresos económicos y las oportunidades de empleo de las asociadas.

Con el fin de lograr dicho propósito se desarrollaron talleres en gestión administrativa, contable y financiera para la formulación de un plan estratégico que facilite la sostenibilidad operativa y financiera de las unidades de negocio de las asociadas. Se programaron diez meses de acompañamiento profesional, el cual estuvo orientado hacia un modelo pedagógico en capacidad de explicar, mostrar y entregar las herramientas necesarias para empoderar a las asociadas, aumentando los ingresos de cada una de las integrantes y mejorando las condiciones económicas de sus familias.

Con la intención de que las asociadas adquirieran nuevos conocimientos y habilidades gerenciales, los temas se consolidaron en los siguientes ejes:

- 💧 Formación socioempresarial
  
- 💧 Habilidades administrativas y comerciales

## 💧 Espíritu empresarial

La actividad inicial fue la aplicación de un pre-test a cada una de las asociadas con el que se buscó obtener el estado del manejo de conceptos básicos. Esto permitió establecer el plan de capacitación, asesoría y acompañamiento en procesos administrativos y contables, con lo que las acciones estuvieron orientadas a las necesidades reales de la Asociación.

La asistencia contable y financiera para la implementación de un plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera de la Asociación tuvo como propósito fundamental desarrollar y mejorar las habilidades, competencias y conocimiento de las asociadas en temas contables y administrativos.

Para la verificación del cumplimiento de las acciones por parte de las asociadas se realizó un seguimiento en cada una de las unidades productivas y en el Centro de Acopio; de esta forma también se hicieron los planes de mejora en la intervención del asesor.

### *GENERACIÓN DE INGRESOS*

Se adelantó un estudio con el fin de realizar una homologación del producto arepa de huevo en aspectos organolépticos físicos y del proceso en sí, analizando los hallazgos durante el periodo de observación; y de describir por medio de una metodología previamente determinada las

condiciones sanitarias del ambiente en el que las agremiadas a ASOPRAL elaboran el producto, en correlación con la calidad de las materias primas. En este estudio se plasmó la mitigación de anomalías encontradas para mejorar la calidad del producto y minimizar el riesgo del consumidor de contraer enfermedades transmitidas por alimentos (ETAS). El estudio arrojó un diagnóstico completo y exacto de las condiciones actuales del proceso con la descripción de los paliativos técnicos de la arepa de huevo en Luruaco-Atlántico, con todo su entorno susceptible a riesgos en la comunidad.

Es de gran interés aclarar que a pesar de que el estudio solo llevó a cabo su objetivo dentro del ámbito técnico -en concordancia con la legislación sanitaria y del producto-, corrigió aspectos anómalos transmitidos en capacitaciones con esa comunidad de agremiadas a ASOPRAL.

El método empleado consistió en estudiar las memorias de la observación directa y acopio de datos de la zona, procesar la información, consolidar los resultados y determinar las conclusiones relacionadas con el proyecto, a través de:

- 💧 Inspección para realizar un diagnóstico en la homologación de la arepa de huevo.
- 💧 Aspectos determinados en un laboratorio de tecnología de alimentos. (Para efectos de homologación y estandarización de costos se realiza este ejercicio).
- 💧 Determinación de absorción de agua durante el cocinado del maíz.
- 💧 Absorción y consumo de aceite por la arepa de huevo.

- 💧 Aspectos de evaluación de tópicos sanitarios y de prevención de ETAS en la arepa de huevo.
- 💧 Cuestionario de análisis para determinar las BPM en las agremiadas a ASOPRAL.



### *INTERVENCIÓN PSICOSOCIAL: INDIVIDUAL, FAMILIAR Y COMUNITARIA*

El proyecto desde su enfoque de integralidad propendió por el fortalecimiento del capital social de las asociadas y por ello trabajó en la promoción de su bienestar psicológico y social.

Teniendo como propósito el afianzamiento del desarrollo de base para este grupo de productoras, se hizo imperiosa una intervención integral que permitiera fortalecer su poder en la toma de decisiones para participar en la orientación de su destino de forma ordenada y a través de una voz posicionada, con credibilidad y capacidad de gestión ante el gobierno, la empresa privada y la sociedad civil organizada.

El proyecto buscó mirar la pobreza no como una carencia de ingresos, bienes y servicios para vivir una vida digna, sino como falta de oportunidades que garantizan el bienestar desde la multidimensionalidad de factores que inciden en el concepto (pobreza). Así pues, desde el enfoque humano se tuvieron en cuenta las asociadas como agentes de cambio con voz y poder para decidir la vida que se quiere vivir. Todo ello con el fin de fortalecer la organización empresarial para que sea la voz que gestione y motive a la población a trabajar por el bienestar de su comunidad.

Para tal finalidad se desarrollaron actividades de promoción de fortalecimiento de habilidades interpersonales dentro de los contextos familiar y organizacional. Estas actividades se constituyeron en talleres bajo los siguientes ejes temáticos:

- 💧 Desarrollo humano (autoestima, plan de vida, convivencia, economía familiar y salud sexual y reproductiva).
- 💧 Liderazgo, participación y gestión comunitaria.
- 💧 Proyectos de desarrollo comunitario.

Igualmente se diseñó e implementó el estudio de una evaluación de las asociadas en relación con el Índice de Pobreza Multidimensional IPM.



## ANÁLISIS DE LAS DIMENSIONES DEL IPM EN EL MUNICIPIO DE LURUACO Y COMPARACIÓN CON LA POBLACIÓN OBJETO DEL PROYECTO

### 1. Condiciones educativas del hogar

Logro educativo: un hogar se encuentra en privación si el logro educativo promedio de las personas de 15 años o más es inferior a nueve años de educación.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio:  
86,66% presentan bajo logro educativo.

Comparación con la población objeto: con respecto a la población perteneciente a ASOPRAL se logró detectar que el 90% posee un nivel de escolaridad inferior a 9 años de educación. Solo el 8% ha cursado secundaria y el 2% ha realizado cursos técnicos. Por lo tanto el porcentaje de privación de logro educativo de las asociadas está un 3,33% por encima del porcentaje del municipio.

A su vez el porcentaje de privación del logro educativo de las personas de 15 años o más pertenecientes al grupo familiar de las asociadas es del 56%.

Alfabetismo: un hogar se considera en privación si en este hay alguna persona de 15 años o más que no sabe leer ni escribir.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio:  
43,17% presentan analfabetismo.

Comparación con la población objeto: de acuerdo con las encuestas realizadas a las asociadas se reflejó que el 43% no posee ningún nivel de escolaridad, siendo estas analfabetas. El porcentaje de analfabetismo de las asociadas está por debajo del porcentaje del municipio en un 0,17%.

## 2. Condiciones de la niñez y la juventud

Asistencia escolar: hogares con al menos un niño entre 6 y 16 años que no asiste a una institución educativa.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 8,68% tienen dificultad para la asistencia escolar.

Comparación con la población objeto: todas las asociadas reportaron contar con todos los niños entre los 6 y 16 años matriculados y asistiendo a una institución educativa. Lo cual implica que el porcentaje de privación en la variable de asistencia escolar está en un 0%, estando por debajo en un 8,68% del porcentaje de privación del municipio.

Rezago escolar: hogares con al menos un niño entre 7 y 17 años con rezago escolar (número de años aprobados es inferior a la norma nacional).

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 42,04% presentan rezago escolar.

Comparación con la población objeto: con respecto a la población perteneciente a ASOPRAL se identificó un 32% de niños y jóvenes a cargo entre los 7 y 17 años de edad con un número de años aprobado inferior a la norma nacional. Por lo tanto el porcentaje del indicador de las asociadas está en un 42,04% por debajo del porcentaje de rezago escolar del municipio.

Acceso a servicios para el cuidado de la primera infancia: hogares con al menos un niño entre 0 y 5 años sin acceso a todos los servicios de cuidado integral (salud, nutrición y cuidado).

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 30,70% tienen dificultad para acceder a los programas de primera infancia.

Comparación con la población objeto: 7% de las asociadas manifiesta que al menos uno de los niños entre 0 y 5 años que se encuentran a su cargo no accede a los programas de primera infancia, estando así un 23,70% por debajo del porcentaje de la variable.

Trabajo infantil: hogares con al menos un niño entre 12 y 17 años trabajando.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: existe en el municipio una prevalencia del trabajo infantil de 2,5%.

Comparación con la población objeto: ninguna de las asociadas reporta tener un niño a cargo entre los 12 y 17 años que se encuentre trabajando. Por lo que el porcentaje de privación de las asociadas en esta variable se encuentra 2,5% por debajo del porcentaje del municipio.

### 3. Trabajo/ocupación

Desempleo de larga duración: hogares con al menos una persona de la Población Económicamente Activa (PEA) desempleada por más de doce meses.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio:  
64,49% de dependencia económica en el municipio.

Comparación con la población objeto: las asociadas reportan tener a cargo entre hijos y otras PEA (14 años en adelante) a un total de ciento diez individuos de ciento ochenta y tres, por lo tanto el porcentaje de PEA que depende económicamente de las sesenta asociadas es del 60%. Asimismo se estableció que el 93,3% de los hogares de las asociadas cuenta con por lo menos una PEA dependiendo económicamente de ellas. Es así como el porcentaje de privación en esta variable está en un 28,51% por encima del porcentaje del municipio.

Tasa de empleo formal: al menos un ocupado del hogar no tiene afiliación a pensiones (proxy de informalidad) o se encuentra en desempleo.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio:  
incidencia de informalidad de 97,69% en el municipio.

Comparación con la población objeto: el 100% de las asociadas y un gran porcentaje de los miembros de sus hogares no cuentan con afiliación a pensiones, estando así sobre el porcentaje de incidencia de informalidad del municipio en un 2,31%.

#### 4. Salud

Aseguramiento en salud: hogares con al menos una persona mayor de 5 años que no se encuentre asegurada a la salud.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: existe en el municipio un 62% sin aseguramiento en salud.

Comparación con la población objeto: de acuerdo a lo que reportan las asociadas el 100% se encuentra afiliada al sistema de salud (98% a través del régimen subsidiado, mientras que el 2% al régimen contributivo). Por otro lado, dos asociadas reportan que su afiliación a salud no cubre a su grupo familiar, por lo que se detecta un porcentaje de privación de esta variable del 3%, estando por debajo del porcentaje de privación del municipio en un 59%.

*Servicio de salud dada una necesidad:* hogares con al menos una persona que en los últimos treinta días tuvo una enfermedad, accidente, problema odontológico o algún otro problema de salud que no haya implicado hospitalización y que para tratar este problema de salud no acudió a un médico general, especialista, odontólogo, terapeuta o institución de salud.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 9,13% tienen barreras para acceder al servicio de salud.

Comparación con la población objeto: 8,3% de las asociadas reporta que se presentó alguna enfermedad, accidente, problema odontológico o algún otro problema de salud a alguna persona de su hogar y que no acudieron a un médico general, especialista, odontólogo, terapeuta o institución de salud. Por lo tanto en esta variable se encuentra que el porcentaje de privación de las asociadas está por debajo (del porcentaje) del municipio en un 0,83%.

## 5. Servicios públicos y condiciones de la vivienda

Acceso a fuente de agua mejorada: hogares urbanos - sin servicio público de acueducto en la vivienda. Hogares rurales - agua de pozo sin bomba, agua lluvia, río, manantial, carro tanque, aguatero u otra fuente.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 38,22% de los hogares del municipio no tiene acceso a fuente de agua potable.

Comparación con la población objeto: según lo reportado por las asociadas el porcentaje de privación de esta variable es del 13,3%, siendo inferior al porcentaje del municipio en un 24,9%.

Eliminación de excretas: hogares urbanos - sin servicio público de alcantarillado. Hogares rurales - inodoro sin conexión, bajamar o no tienen servicio sanitario.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 58,16% de los hogares presenta una inadecuada eliminación de excretas.

Comparación con la población objeto: el 100% de las asociadas manifiesta no contar con servicio de alcantarillado. Es así como supera en un 41,84% el porcentaje de privación del municipio.

### Pisos en tierra

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 23,3% de los hogares del municipio presenta pisos inadecuados.

Comparación con la población objeto: 15% de las asociadas reporta contar con pisos inadecuados en sus hogares, estando 8,43% por debajo del porcentaje del municipio.

Paredes exteriores: hogares urbanos - madera burda, tabla, tablón, guadua, otro vegetal, zinc, tela, cartón, desechos y sin paredes. Hogares rurales - guadua, otro vegetal, zinc, tela, cartón, desechos y sin paredes.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 3% de las personas del municipio presenta paredes inadecuadas.

Comparación con la población objeto: 0% de los hogares de las asociadas cuenta con paredes inadecuadas, por lo que está por debajo del porcentaje de privación del municipio en un 3%.

Hacinamiento crítico: hogares urbanos - tres o más personas por cuarto. Hogares rurales - más de tres personas por cuarto.

Porcentaje de personas con privación en la variable en el municipio: 38,75% de los hogares vive en hacinamiento.

Comparación con la población objeto: 16,5% de las asociadas manifiesta poseer hacinamiento en sus hogares, estando 22,25% por debajo del porcentaje del municipio.

## FASE 4: SITUACIÓN FINAL, RESULTADOS DE LA INTERVENCIÓN

Se ha avanzado en los siguientes ejes de intervención:

- 🔥 Generación de ingresos: fortalecimiento administrativo, contable, comercial y técnico.
- 🔥 Generación de cadenas de valor.
- 🔥 Bienestar.
- 🔥 Administración de la asociación.



A nivel individual se evidencian fortalezas demostrables en el manejo del autocontrol, autocuidado, habilidades de comunicación y habilidades sociales y de liderazgo en las personas que han participado de los procesos de formación y acompañamiento.



También se puede evidenciar cómo se han fortalecido competencias que permiten mejores relaciones al interior de las familias utilizando el reconocimiento, la expresión y la validación de los sentimientos, posibilitando la práctica de la “disciplina sin castigo” y generando un mejor ambiente familiar cortando con el ciclo de la violencia.

A nivel organizacional se ha promovido el liderazgo de las juntas directivas y órganos de control de las organizaciones. Todas cumplen con sus obligaciones tributarias y legales (y están al día en sus reportes), al igual que con sus asambleas ordinarias. Las seis están trabajando en la formulación de su planeación estratégica y están buscando alternativas de sostenibilidad económica. Se percibe mayor sentido de pertenencia de las asociadas, demostrable en el pago de sus aportes.

### *INDICADORES DE GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL PROYECTO*

<b>TIPO DE INDICADOR</b>	<b>INDICADOR DE LOGRO (% , léase porcentaje)</b>	<b>RESULTADO FINAL</b>
<b>ADMINISTRATIVO</b>	% de cumplimiento de talleres programados en gestión administrativa.	90%
	% de asociadas participando en los talleres de formación en gestión administrativa.	80%
	% de cumplimiento de talleres programados en gestión contable.	90%
	% de asociadas participando en los talleres de formación en gestión contable.	80%
	% de cumplimiento de talleres programados en gestión financiera.	90%

<b>ADMINISTRATIVO</b>	% de asociadas participando en los talleres de formación en gestión financiera.	80%
	% de asociadas participando en la formulación del plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera.	80%
	% de asociadas trabajando en la implementación del plan estratégico de sostenibilidad operativa y financiera.	80%
	% de cumplimiento de asesorías programadas en la optimización de procesos en la cadena productiva basada en las capacidades de la Asociación.	80%
<b>CRÉDITO</b>	% de cumplimiento de actividades de asesorías a las asociadas para la postulación al crédito e inversión de los recursos financieros en la actividad productiva.	100%
	% de asociadas que conocen las condiciones para postularse a solicitud de crédito financiero.	80%
<b>PRODUCCIÓN</b>	% de cumplimiento de talleres de BPM programados.	100%
	% de asociadas participando en los talleres de BPM.	100%
	% de asociadas implementando los conocimientos aprendidos en la elaboración de alimentos.	80%
	% de cumplimiento de actividades y estrategias de control y monitoreo para garantizar la implementación de las BPM e imagen personal y del negocio.	100%
	% de las asociadas que cumplen con las recomendaciones de BPM de alimentos y proyectan una imagen personal y empresarial acorde con las normas de higiene.	70%

	Mapeo de proveedores al día.	100%
	Una investigación de nuevas tecnologías para mejorar la productividad.	100%
<b>COMERCIALIZACIÓN</b>	% de asociadas participando en la formulación del plan estratégico de comercialización.	63%
	% de asociadas trabajando en la implementación del plan estratégico de comercialización.	63%
	% de las asociadas aplicando los conocimientos adquiridos en gestión comercial.	63%
	% de cumplimiento de la meta de ventas.	100%
	Ventas acumuladas.	\$ 110.172.395
	Utilidades acumuladas.	\$ 10.764.719
	% de ventas en efectivo.	100%
	% de ventas a crédito.	0%
	% de descuentos realizados en las ventas.	0%
	<b>CONTABLE</b>	Estados financieros al día.
% de cartera al día.		100%
Impuestos al día.		100%
<b>PSICOSOCIAL</b>	% de cumplimiento de talleres programados para el fortalecimiento de competencias y habilidades interpersonales, dinámica familiar y clima organizacional.	100%
	% de asociadas participando en los talleres para el fortalecimiento de competencias y habilidades interpersonales.	80%
	% de asociadas participando en los talleres para el fortalecimiento de competencias para la dinámica familiar.	80%

	% de asociadas participando en los talleres para el fortalecimiento de competencias y habilidades para el clima organizacional.	82%
	% de asociadas que aprueban la evaluación multiescalar (interpersonal, familiar y clima organizacional).	100%
	% de cumplimiento de talleres para el desarrollo humano (autoestima, plan de vida, convivencia, relaciones intrafamiliares, economía familiar y salud sexual y reproductiva). y economía familiar)	100%
	% de asociadas participando en los talleres para el desarrollo humano (autoestima, plan de vida, convivencia, relaciones intrafamiliares, salud sexual y reproductiva, y economía familiar	82%
	% de asociadas que aprueban la evaluación multiescalar (interpersonal, familiar y clima organizacional).	100%
	% de cumplimiento de talleres formativos en liderazgo, participación y gestión comunitaria.	100%
	% de asociadas participando en los talleres formativos en liderazgo, participación y gestión comunitaria.	82%
	% de asociadas que construyen su plan de vida.	72%
	% de asociadas que aprueban la evaluación multiescalar (liderazgo, participación y desarrollo comunitario).	100%
	% de asociadas que presentan iniciativas de proyectos de desarrollo comunitario.	72%
	% de asociadas que participan en la elaboración de un plan de desarrollo comunitario.	72%

	% de asociadas que participan en la formulación, diseño y organización de dos actividades para la conservación y protección del medio ambiente.	72%
	% de asociadas que participan en la implementación de dos actividades para la conservación y protección del medio ambiente.	72%
	% de asociadas que invierten los ingresos obtenidos en la unidad productiva en educación.	92%
	% de asociadas que invierten los ingresos obtenidos en la unidad productiva en salud.	100%
	% de asociadas que invierten los ingresos obtenidos en la unidad productiva en recreación.	53%
	% de asociadas que invierten los ingresos obtenidos en la unidad productiva en vivienda.	88%

## PRINCIPALES LOGROS

### Fortalecimiento Organizacional:

🔥 El 63% de las asociadas lleva registro básico de sus operaciones diarias, lo que representa el 79% de la meta trazada; este logro se cumplió parcialmente debido a la dificultad de algunas asociadas para asimilar los conceptos básicos.

🔥 El 63% de las asociadas reconoce los procesos administrativos, |financieros, legales y contables de la asociación El 63% de las asociadas reconoce los procesos administrativos, financieros, legales y contables de la Asociación.

- 💧 La Asociación cuenta con procesos administrativos definidos; las funciones en el interior están bien definidas.
- 💧 La Asociación cuenta con una Junta Directiva compuesta por cinco miembros activos.
- 💧 La Asociación cuenta con los registros de movimientos de los recursos, lo que facilita la rendición de cuentas ante la Asamblea General.

### Generación de Ingresos

A través de los indicadores de producción y comercialización se buscó la aplicación de mecanismos sostenibles que garantizaran el mejoramiento de la actividad económica y con ello mayores ingresos para las productoras:

- 💧 El 70% de las asociadas implementa los conocimientos aprendidos en la correcta elaboración de alimentos, de tal manera que las participantes en el proyecto mejoraron la calidad de sus productos.
- 💧 El 70% de las asociadas cumple con las recomendaciones de las BPM de alimentos, dando cumplimiento a las condiciones higiénicas adecuadas en sus unidades productivas.
- 💧 El 63% de las asociadas aplica conceptos sobre servicio al cliente y presenta mejoras en su imagen personal.
- 💧 El 63% de las asociadas aplica nuevas recetas innovadoras tomando como base la arepa con huevo.

- 🔥 La Asociación creó su plan estratégico de comercialización, el cual le permitirá incrementar el número de clientes.
- 🔥 La Asociación cuenta con reconocimiento en capacidad para la gestión, lo que ha permitido que ASOPRAL participe en la organización y desarrollo de la principal fiesta municipal “Festival de la arepa de huevo”, reconocida en el ámbito nacional. El papel de la Asociación en este evento es actuar como una organización convocante y líder del proceso.

Antes del proyecto las asociadas solo recibían los ingresos de cada una de sus unidades productivas. Hoy, gracias a su propia iniciativa y con la creación del Centro de Acopio, ASOPRAL generó ventas en 2013 por valor de \$110.172.395, dejando por primera vez ganancias de \$10.764.719; esta utilidad será reinvertida con el fin de aumentar el capital de trabajo de la Asociación.

### Intervención Psicosocial: individual, familiar y comunitaria

En el fortalecimiento del capital social el proyecto permitió que la Asociación avanzara en los siguientes aspectos:

- 💧 Porcentaje de asociadas que fortalecieron las habilidades interpersonales, lo cual les permite mejorar las relaciones familiares y comunitarias impactando positivamente en el desarrollo de la Asociación.
- 💧 Porcentaje de las asociadas que construyeron su proyecto de vida.
- 💧 Porcentaje de asociadas que participaron en la construcción de un plan de desarrollo local, el cual contiene los proyectos de desarrollo comunitario.

A través del “Cuestionario de verificación de habilidades adquiridas” se buscó corroborar las habilidades desarrolladas por las asociadas a ASOPRAL durante la ejecución del proyecto de fortalecimiento empresarial y social. La herramienta recopila tal información desde el autorreporte de las mismas asociadas, encontrando los siguientes resultados:

- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías y talleres administrativos y financieros, sus habilidades y conocimientos en esta área mejoraron.



- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías y talleres administrativos y financieros, las habilidades y conocimientos de las demás asociadas mejoraron.
- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta consideró que luego de haber recibido las asesorías y talleres administrativos y financieros, la Asociación de Productoras de Arepa de Huevo de Luruaco mejoró en este campo.
- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías comerciales, sus habilidades y conocimientos en esta área mejoraron.
- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías comerciales, las habilidades y conocimientos de las demás asociadas mejoraron.
- 💧 El 90% de las asociadas que participaron en la encuesta consideró que luego de haber recibido las asesorías comerciales, la Asociación de Productoras de Arepa de Huevo de Luruaco mejoró en este campo.
- 💧 Durante la jornada las asociadas mencionaron su necesidad de profundizar aún más en los temas comerciales, pues estos se trabajaron principalmente con la Junta Directiva.
- 💧 El 65% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías y talleres contables, sus habilidades y conocimientos en esta área mejoraron. Mientras que el 35% consideró que no.

- 💧 El 81% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías y talleres contables, las habilidades y conocimientos de las demás asociadas mejoraron. Mientras que el 9% consideró que no.
- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta consideró que luego de haber recibido las asesorías y talleres contables, la Asociación de Productoras de Arepa de Huevo de Luruaco mejoró en este campo.
- 💧 El 65% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías en BPM, las habilidades y conocimientos de las demás asociadas mejoraron. Mientras que el 35% consideró que no.
- 💧 El 81% de las asociadas que participaron en la encuesta consideró que luego de haber recibido las asesorías en BPM, la Asociación de Productoras de Arepa de Huevo de Luruaco mejoró en este campo.
- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías psicosociales y comunitarias, sus habilidades y conocimientos en esta área mejoraron.
- 💧 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías psicosociales y comunitarias, las habilidades y conocimientos de las demás asociadas mejoraron.

- 🔥 El 100% de las asociadas que participaron en la encuesta considera que luego de haber recibido las asesorías psicosociales y comunitarias, la Asociación de Productoras de Arepa de Huevo de Luruaco mejoró en este campo.

## **FASE 5: LECCIONES APRENDIDAS**

Luego de completar la intervención se recomienda que en futuros proyectos se tengan en cuenta los siguientes aspectos:

Tomando en consideración que la intervención estuvo dirigida al fortalecimiento de la Asociación, pero que cada asociada desarrolló su actividad productiva de manera independiente y que solo manejan como Asociación la administración del Centro de Acopio, se debe propender porque las microempresarias apliquen los conocimientos necesarios y relevantes en el desarrollo de la gestión administrativa y financiera de sus unidades productivas.

Propender porque las asociadas realicen ahorros que permitan la prevención de imprevistos que puedan presentarse al interior de sus núcleos familiares.

Establecer alianzas comerciales internas con proveedores para atender pedidos en grandes cantidades.

Implementar una estrategia comercial que permita mantener a la clientela fija y la consecución de nuevos clientes.

Mejorar las condiciones educativas de las asociadas mediante un programa de educación o alfabetización para adultos.

## PLAN DE ACCIÓN A FUTURO DESDE CADA UNO DE LOS COMPONENTES

---

### ADMINISTRACIÓN

<b>Problemas detectados</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Concentración de funciones sobre la Presidenta de la Asociación, aunque en menor grado.</li><li>- Incumplimiento de funciones de los comités por parte de algunas asociadas.</li><li>- No existe comité ni políticas de salud ocupacional que garanticen la integridad de las asociadas durante el desempeño de su labor en la orilla de la carretera.</li><li>- El Punto Satélite no ha funcionado de acuerdo a lo esperado.</li></ul>
<b>Estrategias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Realización de asesorías administrativas de forma diferenciada y práctica, según lo requieran cada comité y cargo de la Asociación.</li><li>- Disminución significativa del número de los talleres grupales.</li><li>- Revisión de la tabla de subsidios actual, garantizando una escala de retribución económica más satisfactoria para las asociadas involucradas mayor tiempo en funciones administrativas.</li><li>- Creación de Comité de Salud Ocupacional y establecimiento de políticas y consejos de salud ocupacional en la Asociación.</li><li>- Desarrollo de un plan de reactivación del Punto Satélite de la Asociación.</li></ul>

---

---

## CONTABILIDAD

**Problemas detectados**

- No poseen contador al finalizar el proyecto.
- No poseen software contable.
- Las asociadas no tienen un manejo contable en sus unidades productivas.

**Estrategias**

- Gestión de la contratación de un contador (por prestación de servicios).
- Gestión e instalación de software contable básico gratuito.
- Acompañamiento y asesorías contables de manera individual a cada unidad productiva.
- Acompañamiento contable al Centro de Acopio y al Punto Satélite.

---

## PRODUCCIÓN

**Problemas detectados**

- Falta de implementación de BPM por parte de algunas asociadas en sus puntos de venta.
- Falta de seguimiento y monitoreo de implementación de BPM.
- No existen políticas de BPM en la Asociación.
- Emergencia sanitaria en el mercado público de Luruaco que afecta los puntos de venta de la Asociación ubicados en el mismo.

---

---

**Estrategias**

- Asesoría y acompañamiento práctico dirigido a las asociadas encargadas e interesadas en supervisar la implementación de las BPM de la Asociación.
- Creación de comité de Supervisión de BPM en la Asociación.
- Desarrollo de políticas de BPM en la Asociación.
- Gestión de contingencia sanitaria en el mercado público con la Alcaldía de Luruaco, liderada por la Asociación.

---

**COMERCIALIZACIÓN****Problemas detectados**

- Falta de autonomía de la Asociación para la gestión comercial.
- Falta de unidad en la imagen corporativa y de empaques de las arepas de huevo.
- Falta de mercadeo y publicidad a las productoras de arepa de huevo que no pertenecen a la Asociación.

**Estrategias**

- Asesoría y acompañamiento práctico dirigidos a las asociadas encargadas de e interesadas en manejar el área comercial de la Asociación.
  - Establecer la imagen corporativa en papelería, pendones, empaques de las arepas de huevo y demás publicidad.
-

- 
- Desarrollo de un plan publicitario para alcanzar a las productoras de arepa de huevo que no pertenecen a la Asociación. A través de volantes, boletines y perifoneo.
- 

---

## **PSICOSOCIAL Y COMUNITARIO**

### **Problemas detectados**

- Bajo nivel escolar o analfabetismo en la mayoría de las asociadas, lo cual dificulta el desarrollo empresarial de la Asociación.
- Conflictos e inconformidades en las relaciones interpersonales
- Débil impacto comunitario de la Asociación.
- Falta de políticas y consejos de salud ocupacional para las asociadas.
- Problemas de salud debido a la edad y la labor de producción.

### **Estrategias**

- Gestión de vinculación escolar de las asociadas con bajo nivel escolar o analfabetas.
  - Asesoría psicosocial personalizada de concientización de la importancia de la formación escolar a través de visitas domiciliarias.
  - Asesoría psicosocial personalizada acerca de manejo asertivo de relaciones interpersonales a través de visitas domiciliarias.
  - Realización de jornadas lúdicas de integración por parte de las mismas asociadas.
-

- Establecimiento de políticas y consejos de salud ocupacional en la Asociación.
  - Gestión de jornadas de prevención, brigadas de salud y espacios lúdicos que permitan conservar la salud física y mental de las asociadas.
  - Gestión de vinculación al sistema de salud.
-



## FINANCIACIÓN DEL PROYECTO

FUENTE DE FINANCIACIÓN	VALOR TOTAL DEL APOORTE EN US\$
Monto solicitado al Fondo PorAmérica	US \$ 29.422,19
Aporte de la Fundación Gases del Caribe	US \$ 22.603,66
Aporte de ASOPRAL	US \$ 9.259,18
Monto total del proyecto	US \$ 61.285,03

