



## SISTEMATIZACIÓN DEL PROYECTO

"Fortalecimiento organizacional, productivo y comercial de Agrocauca y sus asociaciones de primer nivel, ubicadas en nueve municipios del Norte del Departamento del Cauca"

# PROGRAMA PORAMÉRICA

El propósito del Programa es consolidar un modelo de desarrollo de base, de fortalecimiento organizacional y de generación de ingresos, mediante alianzas entre organizaciones de base y organizaciones empresariales en Argentina, Brasil, Ecuador, Guatemala y Perú



# PROPÓSITO DEL PROYECTO

**Consolidar los procesos productivos, organizativos y comerciales, que contribuyan a mejorar las condiciones económicas de los asociados de Agrocauca, en un modelo de Desarrollo Regional Incluyente.**



# COMPONENTES DEL PROYECTO

## FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE AGROCAUCA

### Componente de fortalecimiento organizativo



- RESULTADOS ESPERADOS
- Agrocauca ha fortalecido los procesos administrativos y operativos de sus asociados.
- Seguimiento y sistematización de aprendizajes



### Componente de generación de ingresos



- RESULTADOS ESPERADOS
- Diecinueve (19) agricultores han mejorado la calidad de su producción.
- Diecinueve (19) agricultores acceden a mejores precios en el Mercado.

# ACTIVIDADES PARA EL FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO

## Actividades

Jornada de integración y motivación

Capacitación en resolución de conflictos y trabajo en equipo

Capacitación en manejo administrativo y contable de las asociaciones de primer y segundo nivel

Creación y fortalecimiento de la imagen corporativa de las 19 asociaciones de primer nivel

Consultoría y Capacitación en direccionamiento estratégico

Creación e implementación de comités de seguimiento y compras.

Fortalecer los mecanismos de participación de los asociados en espacios de incidencia política.

# ACTIVIDADES PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS

Actividades

Convocatoria identificación y selección de beneficiarios	Realización de diagnóstico productivo y plan de trabajo por finca	Visitas de Asistencia Técnica a los agricultores	Realización de análisis de suelos de cada predio	Compra de 19 kits de insumos y herramientas para cada predio	Capacitación de agricultores	Realización de Giras de intercambio
--	---	--	--	--	------------------------------	-------------------------------------

Actividades

Asistencia técnica para la identificación de oportunidades y canales de comercialización

Diseño de un plan de comercialización

Compra de implementos para la comercialización

# COMPONENTE DE FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO

## Principales dificultades

- Los momentos de crisis entre los miembros de la directiva y los asociados, a partir de la confrontación de sus responsabilidades en la gestión de Agrocauca.
- Baja asistencia de asociados a las sesiones de consultoría y capacitación programadas por el Proyecto.

# COMPONENTE DE FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO

## Principales dificultades

- La pérdida de confianza en sí mismos para volver a ejecutar una iniciativa a su cargo, y desconfianza de asociados con las experiencias previas de otros proyectos.
- Presiones sobre la tierra en la Región, desmotivan o hacen perder la confianza en las fincas.

# COMPONENTE DE GENERACIÓN DE INGRESOS

## Principales dificultades

- De los 19 beneficiarios, en 4 casos, se realizaron procesos de implementación desde cero.
- El Proyecto cierra sin implementar un plan de comercialización de Agrocauca.
- Continúa la venta de los productos a intermediarios, sin contar con un canal de comercialización de mayor seguridad y estabilidad para los ingresos de asociados de Agrocauca.

# COMPONENTE DE GENERACIÓN DE INGRESOS

## Principales dificultades

- Los cambios de clientes y el mercado en general, para los cuales Agrocauca no tenía capacidad operativa, administrativa y comercial para dar respuesta.
- Los factores de orden climático, de orden público, de orden económico (Paro Nacional Agrario), llevan a los agricultores a seguir vendiendo a bajo costo y a los intermediarios.

# COMPONENTE DE FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO

## Principales logros

- Recuperación de la noción de *nosotros* como Agrocauca.
- Fortalecimiento de las capacidades para la gestión de una organización, tanto de primer nivel como de segundo nivel.
- Mejoramiento de la participación y la gestión colectiva de Agrocauca a través de Comités del Proyecto.
- Mayor confianza en las capacidades para gestionar proyectos, crear alianzas y tener iniciativas de mayor impacto.

# COMPONENTE DE GENERACIÓN DE INGRESOS

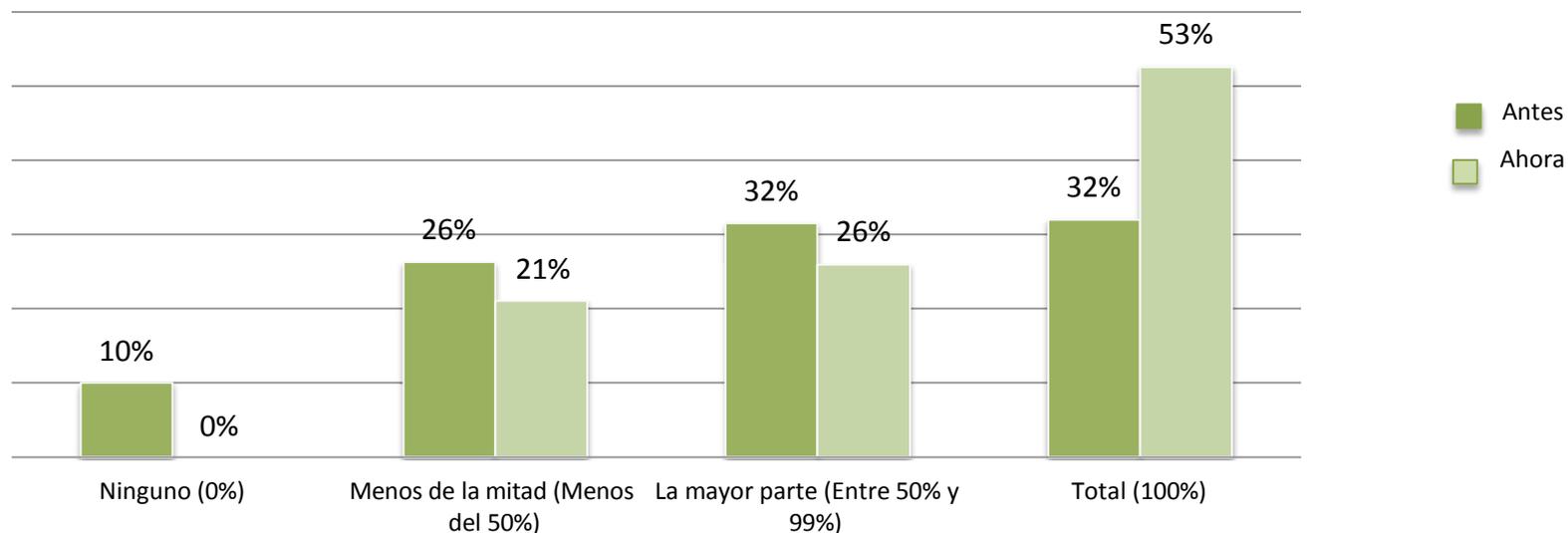
## Principales logros

- El 42% de los agricultores beneficiarios aumentó el número de cultivos, el 26% mantuvo su producción estable y 31% renovó sus predios para mejorar el manejo y control de las enfermedades y plagas que le afectaban.
- Los agricultores beneficiarios cuentan con cultivos para asegurar su consumo y el 100% de los casos, puede generar ingresos económicos mensuales.

# COMPONENTE DE GENERACIÓN DE INGRESOS

## Principales logros

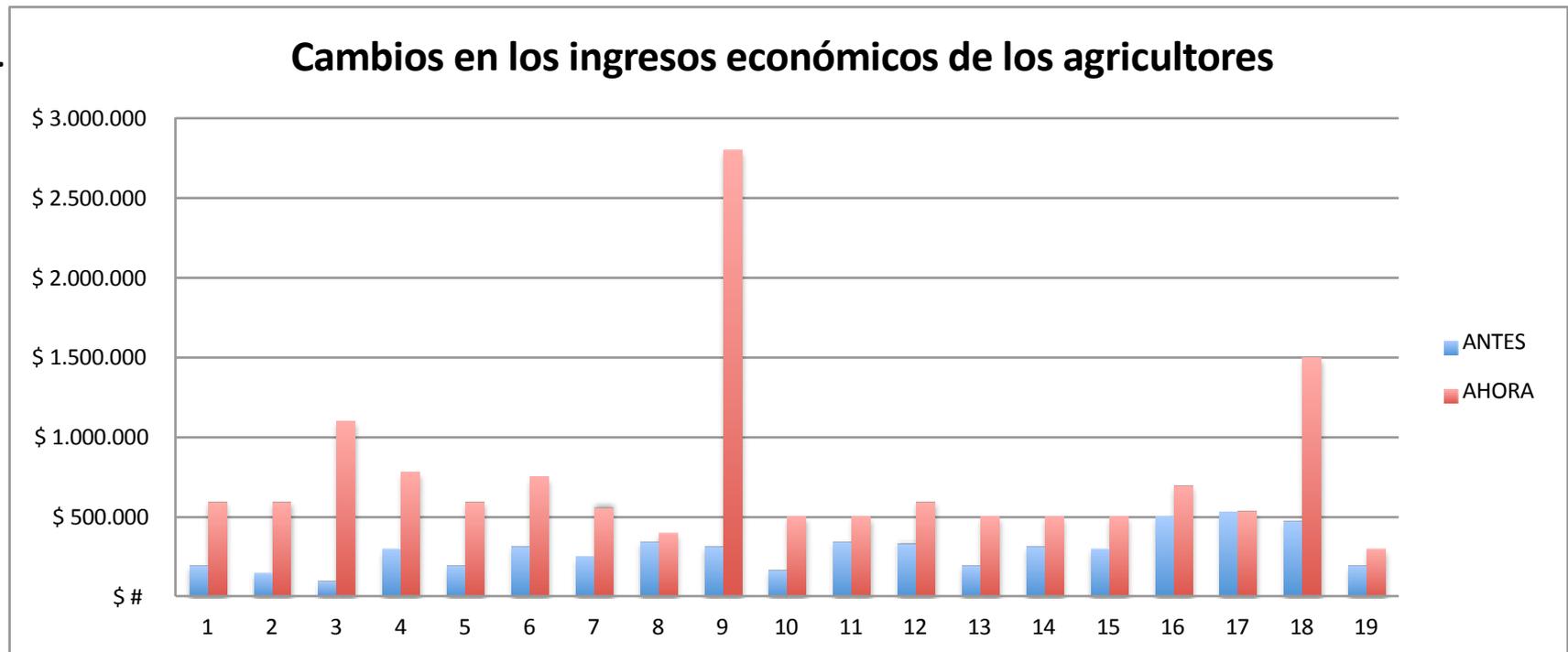
Porcentaje de ingresos económicos mensuales derivados de la venta de frutas y verduras



# COMPONENTE DE GENERACIÓN DE INGRESOS

## Principales logros

Al iniciar el 100% ganaba en promedio de \$316.600 pesos colombianos (USD\$170). Actualmente, el ingreso promedio de los 19 agricultores beneficiados con el Proyecto es de \$635.263 (USD\$341), registrando un incremento de 101% (USD\$171).



# BALANCE

<b>Indicadores del Proyecto</b>	<b>Resultados</b>
<b>Al menos el 60% de los 19 nuevos agricultores realizan acuerdos comerciales con almacenes de cadena y AGROCAUCA.</b>	El 78% de los agricultores no alcanzaron a generar acuerdos con almacenes de cadena, pero tiene acuerdos comerciales con mercados locales y de la ciudad de Cali. El 26% vende a través intermediarios.
<b>19 agricultores implementan buenas prácticas agrícolas.</b>	El 100% implementa buenas prácticas agrícolas y ha mejorado su capacidad productiva.
<b>Al menos 10 agricultores participa activamente de los comités de proceso.</b>	13 asociados se integraron a los comités de compra y seguimiento del Proyecto. Adicionalmente, se están creando comités para la administración de un vivero comunitario de Agrocauca, y se tiene la intención de reactivar otros creados previamente.

# BALANCE

<b>Indicadores del Proyecto</b>	<b>Resultados</b>
<b>Al menos 3 asociaciones logran incidencia en espacios políticos.</b>	7 asociaciones tienen relación con las administraciones municipales de sus municipios, siendo 2 los casos en los cuales ya se han accedido a recursos y apoyo para sus iniciativas. Actualmente las 19 asociaciones de Agrocauca, cuentan también con espacios y redes creadas en el marco de este Proyecto y otros en el territorio que son agenciados por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y Corporaciones como Vallenpaz y Biotec
<b>19 nuevos agricultores al finalizar el proyecto aumentan su ingreso al menos en un 20%.</b>	Los ingresos económicos de los agricultores aumentaron en promedio 101%, pasando de \$316.600 pesos colombianos (USD\$170), a un valor promedio de \$635.263 (USD\$341).

# APRENDIZAJES

## A nivel de la capacidad organizativa

- El Proyecto es efectivamente un instrumento de aprendizaje para aprender a planear de manera concreta y viable nuestros objetivos.
- El mayor capital de nuestra Organización no son los recursos económicos, sino los saberes y los asociados que le dan vida.
- El fortalecimiento de las habilidades, conocimientos y herramientas para mejorar la gestión administrativa y operativa de la Asociación, requieren de formación en la teoría y en la práctica.

# APRENDIZAJES

## A nivel de la generación de ingresos

- La producción unida a la comercialización garantiza el mejoramiento de los ingresos.
- La producción de los asociados de Agrocauca ha logrado armonizar lo que el productor tiene y lo que el mercado necesita.
- Para los agricultores en situación de vulnerabilidad, la asistencia técnica por sí sola no genera resultados o capacidades productivas en el corto plazo. Debe ser flexible y oportuna.
- En especial para las asociadas, mujeres cabeza de hogar, el Proyecto fortaleció su capacidad para generar los ingresos económicos y sustentar los gastos en su hogar.

# APRENDIZAJE

## A nivel de la generación de ingresos

- Además de la calidad del producto, un factor importante para la comercialización, a través de Agrocauca, es la liquidez para la compra de los productos.
- Agrocauca requiere tener mayor control de las operaciones comerciales, operativas, administrativas, para buscar continuamente oportunidades de generación de ingresos suficientes para la Organización y sus Asociados.
- Mantener a Agrocauca significa conservar una iniciativa de paz y desarrollo desde los pequeños agricultores de la Región Nortecaucana.

# DESAFIOS DE AGROCAUCA A FUTURO

- Mantener la confianza de nuestros asociados.
- Reestructurarse administrativa y operativamente.
- Implementar el plan de comercialización que deja el Proyecto e integrar al mercado a los 19 agricultores beneficiarios.
- Consolidar la comercialización de productos como el cacao, el cual es un cultivo de mayor estabilidad que las frutas y verduras.
- Consolidar las redes de apoyo que como Agrocauca se han logrado construir en nuestros 9 años de historia.
- Mantener a Agrocauca como una iniciativa de paz y desarrollo desde los pequeños agricultores de la Región Nortedcaucana.

# GRACIAS

