

Por América

ORGANIZACIONES QUE CONSTRUYEN OPORTUNIDADES



PorAmérica

ORGANIZACIONES QUE CONSTRUYEN OPORTUNIDADES



CONSORCIO
para el DESARROLLO COMUNITARIO





© PorAmérica
Bogotá, marzo de 2015

ISBN: 978-958-57756-3-3

Pilar Hernández

Directora Ejecutiva de PorAmérica

Sonia Torres

Coordinadora Técnica General
Fondo

Camilo Quintero

Coordinador Administrativo

Liliana Buitrago

Contadora

Francy Barbosa

Comunicaciones

Margareth Flórez

Directora Ejecutiva de
RedEAmérica

Christine Ternent

Especialista del Fondo Multilateral
de Inversiones (FOMIN)

Rodrigo Quintero

Director Ejecutivo
Consortio para el Desarrollo
Comunitario
Organismo Ejecutor

Gloria Robles

Directora de Proyectos del
Consortio para el Desarrollo
Comunitario
Organismo Ejecutor

Bernardo González

Concepción, edición y textos

Azoma Criterio Editorial Ltda.

Diseño y montaje

Gente Nueva Editorial

Impresión

Programa PorAmérica

Carrera 13 N° 71-27
Bogotá D.C., Colombia
PBX 57 (1) 217 0605

poramerica@poramerica.org

www.poramerica.org

www.poramerica.org/memoria

PorAmérica es un programa gestado e impulsado por una alianza entre 27 fundaciones empresariales de RedEAmérica en 6 países de América Latina, con la financiación del BID-FOMIN y con la participación del Consorcio para el Desarrollo Comunitario como Organismo Ejecutor.

CONTENIDO

Presentación	5
El esfuerzo de PorAmérica	7
Una perspectiva hemisférica de la lucha contra la pobreza	11
● La gestación del proyecto	18
<i>La perspectiva de RedAmérica</i>	19
● El montaje y la primera convocatoria	23
La puesta en marcha: un proceso difícil	25
● La segunda convocatoria	31
<i>La perspectiva de las fundaciones</i>	33
PorAmérica busca la sostenibilidad de las iniciativas	39
● Hacia la sostenibilidad	48
<i>La perspectiva de las organizaciones de base</i>	49
Los proyectos apoyados en PorAmérica	59
Argentina	65
Brasil	71
Colombia	87
Ecuador	115
Guatemala	127
Perú	129
<i>La perspectiva de los coordinadores</i>	141
<i>La perspectiva del Consorcio para el Desarrollo Comunitario</i>	147





El contenido de esta memoria está disponible en línea en:
www.poramerica.org/memoria

PRESENTACIÓN

Este 2015 es el año en que concluye un ejercicio verdaderamente sui géneris en la cooperación al desarrollo y el trabajo en alianza para la superación de la pobreza en América Latina. PorAmérica, el programa de fortalecimiento de organizaciones de base y estímulo a la generación de ingresos culmina sus operaciones con logros muy alentadores.

Sui géneris porque ha sido un ejercicio regional que involucró a seis países latinoamericanos, impulsado por RedEAmérica, la red de empresas y fundaciones que trabajan por la erradicación de la pobreza en la región; que logró la alianza de 27 fundaciones y la participación de 143 organizaciones de base, las cuales además fueron cofinanciadoras del programa. Todo esto con la importante participación financiera del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, a través de su Fondo Multilateral de Inversiones, FOMIN.

Los logros, las dificultades y los desafíos que atravesaron los aliados de esta aventura, se recogen en esta memoria y muestran los esfuerzos alrededor de setenta proyectos de organizaciones que cuentan hoy con sus planes comerciales, sus planes de acción y sus portafolios de servicios, la mayoría de las cuales han logrado mejorar sus ingresos y todas se han fortalecido para mejorar la sostenibilidad de sus emprendimientos.

Los méritos y los agradecimientos, ahora que termina el proyecto, están muy repartidos. Son para RedEAmérica, que entendió el desafío y tuvo la visión para dar el paso y buscar una iniciativa regional generadora de aprendizajes y avanzara en el fortalecimiento de las

organizaciones de base; para el BID – FOMIN, que aportó además de importantes recursos su conocimiento y experiencia en financiación de proyectos; para la Corporación Consorcio para el Desarrollo Comunitario, de Colombia, que participó en el diseño del programa y fue el organismo ejecutor del mismo todos estos años; para las fundaciones que se involucraron como cofinanciadoras y entidades acompañantes de los proyectos; para las organizaciones de base y sus miembros, que trabajaron arduamente para cumplir las estrictas metas que se trazaron y por supuesto para todas las personas, que desde muy diversos niveles y lugares participaron en este esfuerzo.

El conocimiento y la experiencia que generaron los proyectos apoyados en PorAmérica, las alianzas y los intercambios que motivó el programa y los resultados que arrojó, serán seguramente un sólido primer paso para continuar articulando esfuerzos en América Latina alrededor del propósito de erradicar de la región esa dura realidad de la pobreza.

Pilar Hernández

Directora ejecutiva

EL ESFUERZO DE PORAMÉRICA

(datos globales)

En cinco años de trabajo PorAmérica logró:

Financiar y fortalecer

70 
proyectos en 6 países

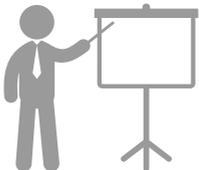
27 
entidades acompañantes

143
ODB acompañadas
y fortalecidas

Para obtener estos resultados el programa adelantó:

 **8** EVENTOS DE LANZAMIENTO EN LOS 6 PAÍSES

 **45** TALLERES DE FORMULACIÓN DE PROYECTOS A LAS ODB EN 7 PAÍSES

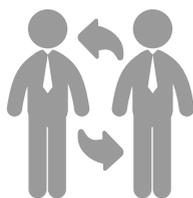
 **74** SESIONES DE INFORMACIÓN

 **2** CONVOCATORIAS DE PROYECTOS

CAPACITACIÓN A **478** ODB EN FORMULACIÓN DE PROYECTOS

23 TALLERES DE INICIO EN 6 PAÍSES

 **1.892** ODB CONOCIERON EL PROGRAMA

 **10** TALLERES DE CAPACITACIÓN Y TRANSFERENCIA METODOLÓGICA EN BPGCA ODB Y EA, EN 5 PAÍSES



73

PORTAFOLIOS DE SERVICIOS
ELABORADOS POR LAS ODB

16

PLANES DE
COMUNICACIÓN
ELABORADOS
POR LAS ODB



73

PLANES DE ACCIÓN DE
LOS PLANES COMERCIALES,
ELABORADOS POR LAS ODB



3

TALLERES DE
SISTEMATIZACIÓN
CON LAS ODB



COACHING COMERCIAL A
16 ODB EN 4 PAÍSES

4

TALLERES DE
INNOVACIÓN

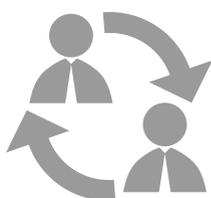
73

PLANES COMERCIALES,
ELABORADOS POR LAS ODB

70

DOCUMENTOS DE
SISTEMATIZACIÓN DE LOS
PROYECTOS ELABORADOS POR LAS
ODB

IMPLEMENTACIÓN DE LAS
AULAS VIRTUALES DE
SISTEMATIZACIÓN Y
BUENAS PRÁCTICAS DE
GESTIÓN COMERCIAL EN
ESPAÑOL Y PORTUGUÉS



17

INTERCAMBIOS
PRESENCIALES DE
EXPERIENCIAS CON LAS
ORGANIZACIONES DE LOS 6 PAÍSES



DESARROLLO DE SUMMANDO,
UN CENTRO VIRTUAL PARA LAS
ORGANIZACIONES Y ENTIDADES
ACOMPAÑANTES

Gracias a este esfuerzo se consiguió:

BENEFICIAR A

3.044

FAMILIAS

13.174

PERSONAS

CAPACITAR A

1.573

PERSONAS



44%



56%

GRAFICO 1

Resultados generación de ingresos de las ODBs Por América

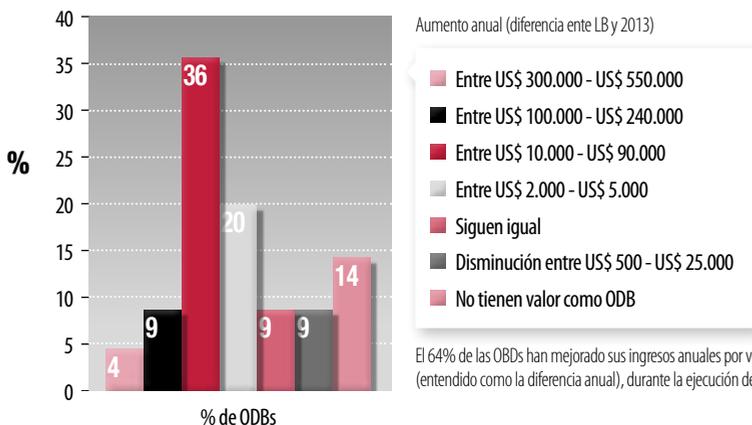
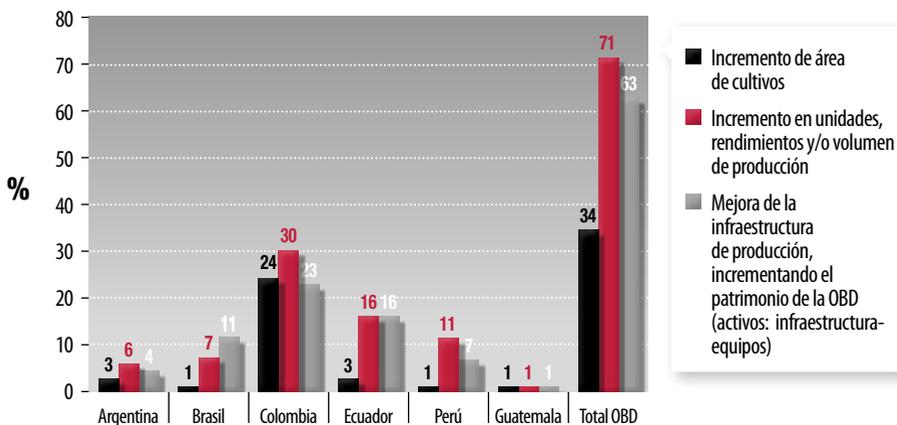


GRAFICO 2

Incremento de la capacidad productiva de las OBD







UNA PERSPECTIVA HEMISFÉRICA DE LA LUCHA CONTRA LA POBREZA

RedEAmérica nació en 2003 para consolidar en la región la estrategia del desarrollo de base, que tiene como planteamiento fundamental el ver a la pobreza no solo como el resultado de la falta de acceso a bienes, servicios e ingresos, sino como la ausencia de capacidades, vínculos y voz para acceder a oportunidades y construir desde las propias comunidades las soluciones a sus carencias. Por eso propone, además del apoyo financiero, el acompañamiento de las organizaciones para fortalecerlas en la comprensión y aprovechamiento de su entorno económico y político y generar mejores condiciones de vida.

Para ese propósito recibió el respaldo de la Fundación Interamericana, principal promotor de esta estrategia, respaldo que se cristalizó en los primeros años de vida de la Red, entre otros aspectos, en convenios bilaterales con miembros de RedEAmérica mediante los cuales se apoyaron 369 organizaciones de base en 9 países y posteriormente en programas nacionales como la Iniciativa Común de Brasil, el Fondo Nacional Colombiano, el programa de Acciones Educativas Locales, AEL, de Argentina y la Alianza Suma de Perú y Guatemala. Todas estas iniciativas abonaron el terreno para una iniciativa regional.

Para ello se planteó la posibilidad de acercarse a organismos internacionales como el BID y el Banco Mundial. A iniciativa del Nodo Colombiano, se hicieron contactos con la presidencia del BID y a finales de mayo de 2006 se realizó una reunión con Luis Alberto Moreno,

que acogió inicialmente la propuesta de RedEAmérica de aliarse para hacer un proyecto conjunto de fortalecimiento de las organizaciones de base en la región.

Tal propuesta representaba un paso importante para la Red. Se trataba de buscar una perspectiva hemisférica de trabajo en alianza con un financiador externo para las fundaciones agrupadas en los nodos nacionales de RedEAmérica. El foco del programa sería un fondo concursable para iniciativas de generación de ingresos en donde fundaciones y organizaciones de base se hacían corresponsables de la gestión de los proyectos y alrededor de los mismos se gestionaría un proceso de formación, acompañamiento y fortalecimiento.

El BID FOMIN mostró mucho interés por apoyar la Red pero por ser un interlocutor muy joven –que además no tenía una infraestructura de gestión- exigió que en el convenio a firmarse RedEAmérica tendría que designar una contraparte ejecutora.

En la Asamblea General de RedEAmérica en julio de 2006 en Quito, se propuso a la Corporación Consorcio para el Desarrollo Comunitario, que para el momento acumulaba diez años de experiencia en ese tema, y que había sido creada por un grupo de fundaciones colombianas miembros de RedEAmérica. La Asamblea aprobó la propuesta y el Consorcio asumió las funciones como contraparte ejecutora y Secretaría Técnica de RedEAmérica y por tanto, el diseño del Programa con el BID.

Los primeros borradores del proyecto se hicieron en la Fundación Corona y luego se conformó un equipo en el que estaba el Consorcio para el Desarrollo Comunitario, algunas fundaciones del nodo colombiano y dos especialistas del BID FOMIN que fueron a Colombia a acompañar el diseño del proyecto.

“Se propuso una metodología en la cual se hacía una construcción, esa construcción-borrador se compartía con los nodos, los nodos revisaban y socializaban y retroalimentaban el documento”, cuenta Margarita Barraquer, directora en ese momento del Consorcio.

Preguntada sobre la visión que orientaba el proyecto, Emilia Ruiz, directora para esa época de la Fundación Corona anotó: “La idea es que las fundaciones empresariales cofinancieras iban a ser como las madrinas de las organizaciones de base que hacían desarrollo

en cada uno de sus países. Y nosotros las íbamos a fortalecer, las íbamos a acompañar en sus procesos de emprendimiento e íbamos a lograr que se convirtieran en organizaciones sólidas y con ideas de negocio exitosas y marchando. A través del programa se fortalecería la parte administrativa, la parte financiera, la parte de producción, la cadena de valor”.

Sobre el mismo punto Margarita Barraquer comenta: “También se buscaba un escenario en el que hubiera la posibilidad de compartir aprendizajes e intercambiar experiencias desde lo regional. No queríamos hacer un proyecto en el que cada nodo de la Red actuara solo como nodo, sino que hubiera un proyecto que fuera un proyecto de red; que demostrara que de verdad se funcionaba como red y estábamos en capacidad de trabajar regionalmente. Yo creo que esa era la gran expectativa del proyecto. Además, por supuesto, del beneficio particular de poder trabajar con un modelo que estaba probado y venía funcionando”.

“Para el BID lo innovador era adoptar una nueva estrategia de trabajo con la sociedad civil, con fundaciones empresariales –comenta Consuelo Ballesteros, primera directora del programa. Y donde actuaban como cofinanciadores, no era un proyecto donde ellos ponían la plata y los demás trabajaban; era una alianza. Era innovador para la red porque significaba empezar a trabajar conjuntamente entre fundaciones de distintos países y trabajar con el BID, con el enfoque del desarrollo de base”.

En suma, RedEAmérica quería continuar cristalizando su estrategia de desarrollo de base e integrando en un proceso de aprendizaje y conocimiento tanto a las organizaciones de base como a las fundaciones que las acompañarían.

“Durante la construcción del proyecto –comenta Barraquer- se hizo un ejercicio en el que cada nodo de la Red tuvo que manifestar formalmente su intención de participar y su posibilidad de aportar los recursos de contrapartida que exigía el BID para la conformación del proyecto”.

Al final en el proyecto quedaron incluidos Argentina, Colombia, Ecuador, Perú y México.



Cómo quedó planteado el proyecto

Luego de más de un año de trabajo, el 16 de julio de 2008 el Consorcio para el Desarrollo Comunitario firmó la carta convenio que ponía en marcha el programa.

Allí quedó establecido como objetivo general “Mejorar las condiciones económicas de las familias de bajos ingresos de los países participantes”. Y como propósito “Consolidar un modelo de desarrollo de base para el fortalecimiento organizacional y la generación de ingresos mediante alianzas entre organizaciones de base y organizaciones empresariales”.

De esta manera quedaban planteadas las grandes bases del programa: el propósito de contribuir a mejorar las condiciones económicas de las familias de bajos ingresos a través de dos pilares fundamentales: el fortalecimiento de las organizaciones de base y la generación de ingresos mediante el mejoramiento de proyectos productivos.

Pero alrededor de eso el Programa tenía otras características muy importantes también:

- 1) El mismo planteamiento de un programa regional, una alianza hemisférica en la que participarían 27 fundaciones organizadas en seis nodos-país, motivadas ellas mismas en un proceso de aprendizaje sobre la estrategia de desarrollo de base y de crecimiento integrado alrededor de RedEAmérica.
- 2) Un esquema de financiación en el que todos pusieron recursos: el financiador principal, las fundaciones empresariales y hasta las organizaciones de base que debían aportar una contrapartida.

Valor total del programa:	US\$ 8'403.970
APORTE BID-FOMIN: Fondo Multilateral de Inversiones FOMIN, del Banco Interamericano de Desarrollo BID (57%)	US\$ 4'793.970
APORTE LOCAL de las Fundaciones - Asociaciones e Institutos Empresariales y las Organizaciones de Base- (43%)	US\$ 3'610.000

- En este esquema el BID-FOMIN aportaba recursos financieros a los proyectos (50%), con una contrapartida local del 50%, constituida por la cofinanciación en dinero (25%) aportada por las fundaciones, recursos en especie (15%) aportados por las organizaciones de base y aportes de otros actores estatales o privados (10%).
- 3) La alianza horizontal entre las organizaciones de base y las fundaciones empresariales, que en el programa se llamarían entidades acompañantes, encargadas de formar, orientar y fortalecer a las primeras.
 - 4) El giro directo de recursos a las organizaciones de base, que serían las responsables y encargadas de ejecutarlos con el acompañamiento de las fundaciones; con esta decisión además de una importante responsabilidad se les entregaba una fuente de empoderamiento y autonomía.
 - 5) El nombramiento de una entidad operadora con experiencia, el Consorcio para el Desarrollo Comunitario y una Unidad Ejecutora Central dependiendo de ella y encargada de las funciones de gestión, planeación y coordinación del programa. Unidad que dispondría también de un coordinador técnico en cada país para apoyar el trabajo de las ODB, convertirse en un apoyo local para el programa y en interlocutor del mismo con organizaciones y entidades acompañantes.

El diseño operativo del programa propuso tres componentes:

- I. Promoción del Programa y Capacitación de Organizaciones
- II. Fondo Concursable de apoyo a proyectos de Desarrollo de Base
- III. Sistematización de lecciones aprendidas, aprendizaje organizacional y difusión de Resultados

Según el marco lógico del proyecto, a través del componente de Promoción del Programa y Capacitación de Organizaciones se llevaría a cabo todo el esfuerzo informativo y pedagógico destinado a que 1.500 ODB conocieran el programa y la mitad de ellas fueran capacitadas en formulación de proyectos y buenas prácticas de gestión, para prepararlas para presentar sus proyectos al Fondo Concursable del Programa. Igualmente se trabajaría en la

preparación de materiales para el programa y en su lanzamiento en los siete países donde se esperaba que operara. Posteriormente, como se verá, las metas fueron replanteadas y el número de países participantes cambió también.

El Fondo Concursable de apoyo a proyectos de Desarrollo de Base, el corazón del programa, recibirá y evaluará las propuestas de proyectos presentadas por las ODB a través de las entidades acompañantes y otorgará financiación a 80 de ellas a través de dos convocatorias sucesivas a los 18 y 36 meses de iniciado el proyecto. Se previeron aportes de entre US\$ 30.000 y US\$ 125.000 para cada iniciativa, que podría tener una duración de 8 a 24 meses.

TABLA
1
Componentes y actividades definidas para el programa

Componentes	Actividades
Componente I Promoción y capacitación para organizadores de base	Lanzamiento del Programa en cada país
	Sesiones de información
	Capacitación a ODB en buenas prácticas de gestión
Componente III Fondo Concursable para apoyar programas de desarrollo de bases.	Lanzamiento de las convocatorias en cada país
	Presentación, Evaluación de proyectos, Consejos Nacionales de Evaluación de proyectos-CNEP y Consejo Directivo General
	Talleres transversales de Formulación de proyectos
	Formulación, Evaluación y selección de proyectos
	Implementación y gestión de proyectos productivos y de fortalecimiento organizacional.
Componente III Sistematización de las lecciones aprendidas y aprendizaje organizacional.	Seguimiento, evaluación y sistematización de proyectos
	Desarrollo e implementación de un sistema de seguimiento del programa.
	Documentación de las lecciones aprendidas - sistematización.
	Realización eventos nacionales para difundir los resultados del programa
	Realización de una conferencia internacional para difundir los derechos y las lecciones aprendidas entre beneficiarios.

Como su nombre lo indica, el componente de Sistematización de lecciones aprendidas, aprendizaje organizacional y difusión de resultados se encargaría de hacer seguimiento a las actividades del proyecto, extraer aprendizajes y difundir sus resultados tanto en cada país como en el ámbito internacional, a través, principalmente de eventos nacionales, un evento internacional y publicaciones impresas, virtuales y audiovisuales.

Y aunque el convenio que daba inicio al proyecto se firmó en junio de 2008 solo hasta febrero de 2009 se podría concretar el nombramiento de su primera directora ejecutiva, luego del cual se recibió el primer desembolso del proyecto, pues así se estableció en el convenio.



LA GESTACIÓN

2007

Este año se llevó a cabo el diseño del proyecto, en el que participó la Dirección Ejecutiva de la Red, en ese momento a cargo del Consorcio para el Desarrollo Comunitario, la Fundación Corona y una misión del BID conformada por Carlos Novoa, Especialista Sectorial del BID para Colombia y el experto Dan Sheperd.

Entre el 11 y el 13 de julio llegó una primera misión de BID en Colombia. Con apoyo del consultor se preparó un borrador de marco lógico, un borrador de presupuesto y un borrador de reglamento operativo.

Entre el 27 y 28 de septiembre se reunió en Bogotá la segunda misión de análisis del BID para el programa.

2006

30 de mayo

Un grupo de representantes de fundaciones del Nodo Colombiano, gracias a una gestión de Emilia Ruiz, directora en ese momento de la Fundación Corona, visitó al presidente del BID, Luis Alberto Moreno, para presentarle la iniciativa de RedEAmérica. Moreno se interesó por el trabajo de la Red y propuso impulsar un proyecto con alcance regional o subregional que lograra un importante impacto.

2008

16 de julio

Margarita Barraquer, como Directora Ejecutiva del Consorcio para el Desarrollo Comunitario, firmó la carta convenio remitida por el Banco Interamericano de Desarrollo, mediante la cual se formalizó el convenio de cooperación técnica no reembolsable "Fortalecimiento de Organizaciones de Base para Combatir la Pobreza".

2009

febrero

Se contrató a Consuelo Ballesteros como primera directora del programa.

Se conformó el primer equipo de la Unidad Ejecutora.



Articular la diversidad e impulsar un propósito común: la perspectiva de RedEAmérica

Cuando RedEAmérica decidió acercarse al Banco Interamericano de Desarrollo para buscar una alianza y construir un programa regional de apoyo e impulso a las organizaciones de base solo habían pasado tres años desde su creación.

Era una red joven pero traía la experiencia de muchos de sus miembros y el entusiasmo por seguir construyendo lazos para consolidarse en la lucha contra la pobreza y el fortalecimiento de organizaciones de base en la región.

Así que buena parte de sus miembros aceptaron el desafío y se embarcaron en un programa que cinco años después llega a su fin con resultados, experiencias y conocimientos que se suman al patrimonio que ha ido construyendo RedEAmérica.

La visión con que la Red ha encarado el programa la plantea su directora ejecutiva desde 2008, Margareth Flórez.

“Yo creo que en un momento dado la red ya estaba lista y a la expectativa de tener una iniciativa hemisférica, que permitiera mostrar el impacto que podrían tener ese grupo de miembros en una escala mucho más regional. Me parece que ahí surgen las conversaciones con el BID. Además, la Red quería ampliar su portafolio de aliados, sus contactos y sus



vínculos, porque en un primer momento sus relaciones con aliados internacionales eran casi exclusivamente con la IAF.

“Todo eso nos llevó a buscar la colaboración con el BID – FOMIN, que además de permitir ampliar los recursos para invertir en los proyectos que hacían las comunidades también planteaba un mecanismo para probar la capacidad de la Red de trabajar de manera conjunta, con un mismo enfoque, de aprender juntos, de avanzar en un tema”.

Era también la oportunidad para avanzar en la construcción de RedEAmérica, porque la Red, por supuesto, es mucho más que la sumatoria de las acciones que se adelantan en cada país, del trabajo de los nodos, también había algo más; crear estrategias conjuntas de intervención, integrar iniciativas en varios países, compartir conocimiento, desafíos y posibilidades más allá de las fronteras.

Y luego de cuatro años PorAmérica se ha convertido en un aporte importante al fortalecimiento de la Red.

“PorAmérica aportó muchas cosas a la Red –continúa Margareth Flórez-. Diría que aportó esa posibilidad de experimentar una iniciativa conjunta en una enorme diversidad de contextos, de países y de organizaciones. Inclusive entre los miembros mismos de la Red había una enorme diversidad. Entonces, tratar de articular esa diversidad e impulsar un propósito común de hacer un proyecto como este es una prueba, es un desafío.

“El programa nos permitió saber también que el sector privado puede movilizar recursos y apoyos a nivel latinoamericano, centrado en sus países y en las zonas donde tiene mayor interés. La alianza misma con BID FOMIN creo que pone a la Red y sus miembros en otro nivel. Muchos de ellos nunca habían trabajado iniciativas de este tipo, y aprendieron haciéndolo. Las organizaciones de base también lo aprendieron a hacer y yo creo que la Red -si bien no fue el ejecutor pues el Consorcio fue el que asumió esa labor- ahora está mejor preparada y eso también es una especie de carta de presentación: trabajar con otros aliados, otros donantes, en iniciativas de esa magnitud”.

“Otro acierto de PorAmérica fue trabajar con las organizaciones de base en una relación más horizontal, en forma de alianzas para apoyar esos proyectos. Creo que eso nos permitió también profundizar y conocer mucho más esos contextos en donde actúan nuestros miembros, las fortalezas que puedan tener y los desafíos que emprenden. O sea, ahora sabemos con mayor certeza qué pasa en Perú, qué pasa en Ecuador, qué pasa en Colombia, cuáles son las diferencias reales que existen en esos contextos, cuáles son los desafíos propios que los miembros están enfrentando. PorAmérica nos confrontó con eso, que fue uno de los grandes desafíos de este programa, trabajar en distintos contextos, en distintas realidades.

Resultados en un largo proceso

Quizá una conclusión informal que surge del ejercicio de PorAmérica, es que este y todos los programas e intervenciones que se adelantan con las organizaciones de base, representan un momento en un proceso que tiene que continuar y por lo tanto el esfuerzo debe sostenerse.

“Creo que el programa sí transformó la vida de muchas organizaciones y personas y mejoró sus condiciones de vida, mejoró sus ingresos y permitió construir mejores ciudadanos, así como articuló iniciativas y organizaciones con organizaciones locales y con empresas. Yo creo que todo eso se logró. Pero también es cierto que por el mismo nivel de las organizaciones y por los contextos donde están insertas, la tarea no está totalmente cumplida. Quedan desafíos por enfrentar. Todavía falta esforzarse para lograr realmente la inserción económica de esos grupos de alta vulnerabilidad con los cuales trabajamos”.

“Somos una semilla en un proceso, pero lograr que estas poblaciones sean incluidas económicamente depende, claro, de los acompañamientos que hemos dado, de las capacidades que hemos generado; que tal vez es lo más valioso de este programa, pero también del nivel de institucionalidad en cada país, para seguirlos apoyando. Eso es una gran debilidad todavía en América Latina., y no solo de las instituciones públicas”.

“Por eso es preciso hacer alianzas público privadas. Porque ese tipo de grupos poblacionales, en proyectos de generación de ingresos, requiere casi todo tipo de apoyo: en financiamiento, en asistencia técnica, en créditos, para maquinaria, conocimientos tecnológicos, innovación. Y uno los apoya por un tiempo, pero si nadie viene detrás cómo van a resolver todas esas necesidades, no es posible lograr sostenibilidad. Yo creo que hay que trabajar mucho sobre eso y sobre romper barreras de acceso a los mercados; de todo tipo, de información, de conocimiento, de infraestructura. Y tratar de establecer vínculos con las empresas que puedan incorporarlos a su cadena de valor”.

Las necesidades son muchas, el proceso sigue y RedEAmérica ya está trabajando en la perspectiva de darle continuidad a la iniciativa que puso a sus miembros a trabajar conjuntamente para enfrentar la pobreza y la falta de condiciones para el desarrollo de las comunidades menos favorecidas de la región.



EL MONTAJE Y LA PRIMERA CONVOCATORIA

2009

septiembre

Lanzamiento del proyecto en México y Colombia

octubre

Lanzamiento del proyecto en Ecuador y Perú

noviembre

Lanzamiento del proyecto en Argentina

diciembre

Se abrió la I Convocatoria de PorAmérica

2010

marzo

- Presentación de perfiles de proyectos
- Se recibieron 92 perfiles en los 5 países participantes: Argentina 8, México 27, Colombia 48, Ecuador 4 y Perú 5.

agosto

- Presentación de proyectos
- Los Consejos Nacionales de Evaluación de Proyectos de cada país seleccionaron 33 perfiles que cumplieran con los requisitos mínimos exigidos por el Programa.
- Fueron seleccionados 29, de los cuales desistieron 3. Aprobados: Argentina 2, México 2, Colombia 20, Ecuador 4 y Perú 5.

diciembre 2010 a abril de 2011

Se iniciaron los proyectos de la I convocatoria con la firma de convenios por parte de los representantes de ODB, EA y el Consorcio.





LA PUESTA EN MARCHA: UN PROCESO DIFÍCIL

La puesta en marcha del programa se constituiría, para casi todos sus actores, en un fuerte encontrón con la realidad. Las razones fueron muchas, desde los altos requerimientos del banco para los procesos de contratación y gestión de recursos del programa, pasando por las dificultades de comunicación e intercambio entre las partes, hasta las regulaciones de cada país en materia de manejo de recursos internacionales e impuestos.

Todo aquello llevó a una situación de tensión que amenazó el éxito del programa pero que hoy se ha visto felizmente superada, con el logro de resultados significativos. Sin embargo, hay que decir que el tránsito hasta la concreción de la primera convocatoria de proyectos de las organizaciones de base se constituyó en un esfuerzo bien grande.

Las dificultades se hicieron manifiestas en la conformación del equipo de la Unidad Ejecutora y de coordinadores de cada país; los requisitos resultaban muy exigentes y había recursos limitados para ese nivel de exigencia. Eso hizo que el proceso de contratación fuera muy lento y dispendioso, pero finalmente y luego de una ardua tarea se consiguieron profesionales competentes.

También se evidenció al comienzo un problema de información. Se había tratado de hacer un proceso muy participativo en la formulación del proyecto, pero resultó difícil por

la misma dinámica de una red en proceso de cohesión con múltiples miembros en siete países, por lo que se consultó sobre todo a la junta y a los miembros más cercanos en asuntos puntuales. Esto hizo que al llegar la hora de la acción algunos de los participantes no conocieran suficientemente el proyecto que se iba a ejecutar y sus implicaciones.

Cuenta Margareth Flórez, recién llegada en 2008 como directora ejecutiva de RedEAmérica que “al comienzo los miembros reaccionaron a los requerimientos que planteaba el proyecto; porque tenían que cumplir una serie de reglas y hacer unos aportes (los que quisieran participar). No todos tenían claro eso. Y cuando se empezó a hablar del perfil de las organizaciones y el proceso de selección tampoco lo tenían claro, ni los procedimientos que tenían que seguir para rendir cuentas. Fue traumático porque era un proceso exigente y la gente no estaba preparada ni suficientemente informada para atenderlo”.

Pero además había otra dificultad, que relata la directora del programa en ese momento, Consuelo Ballesteros: “Cuando yo llegué ya estaba definido qué países y qué fundaciones participaban. Ya se habían hecho los convenios con ellas. Lo ideal hubiera sido hacer un encuentro o poder ir a conocer las fundaciones para saber con quiénes contábamos. Pero no se pudo porque era un programa para 30 fundaciones en 7 países y yo tenía recursos para un viaje al año, medio tiempo de los coordinadores técnicos en los países y ellos no tenían recursos para viajar. Entonces resultó difícilísimo de operar”.

Es fácil decirlo ahora que ya sucedieron las cosas, pero todos los actores entrevistados para este libro coinciden en que ese es un aprendizaje también en el sentido de hacer ver que ese nivel de coordinación, de generar cohesión y acuerdos hay que financiarlo para asegurarlo. Y que para un proyecto de esta magnitud y extensión resultaba indispensable establecer una etapa de aprestamiento en la cual informar en detalle de compromisos, enfoque de intervención, requisitos, procedimientos para llegar a acuerdos y lograr una operación consensuada.

Otra característica que generó dificultades resultó ser la del giro de aportes directamente a las organizaciones de base, ODB. Tal determinación tenía todo el sentido pues ha sido parte de las premisas del desarrollo de base y del fortalecimiento que las ODB aprendan a manejar sus recursos directamente y a responsabilizarse por ellos. Sin embargo y en prin-

cipio eso generó alguna preocupación entre las entidades acompañantes, pues debían responder por recursos que no iban a controlar directamente.

En el caso de México surgió una dificultad mayor, pues en ese país solo se pueden entregar donaciones a organizaciones acreditadas y las organizaciones de base en México en general no lo son, por lo que las fundaciones entregan los recursos a ONG intermediarias que las acompañan. Eso no estaba permitido en el reglamento. Las fundaciones mexicanas llegaron a presentar 27 iniciativas y ninguna pudo ser aprobada, lo que llevó a que ese país se retirara.

Y es que un programa regional como este tuvo que lidiar con contextos muy diversos que se desconocían de antemano. Nadie había caído en cuenta que México tenía esa restricción; las fundaciones podían hacer donaciones a las organizaciones de base, lo que no podían era lograr exención tributaria sobre ellas.

“Las realidades políticas, económicas y culturales son muy diversas –comenta Pilar Hernández, directora del programa a partir de 2011. Entonces cuando se tiene un mismo criterio para aplicar en todos lados empiezas a fluir bien en unos lados pero a tropezarte en otros. Por ejemplo en Argentina es muy difícil que las organizaciones de base puedan abrir una cuenta bancaria. Lo que en Colombia puede demorarse 10 días allá pueden implicar meses, con aval de las fundaciones y todo. Eso generó grandes dificultades, porque estaba el proyecto aprobado, estaba la ODB formalizada y lista y no se podía girar porque no tenían las cuentas. En Brasil se podían demorar un mes los bancos locales para entregarles los recursos a las organizaciones y les pedían muchos papeles. Y si no cumplían los requisitos devolvían la plata al girador y había que volver a empezar el proceso. En otros casos como Perú, algunas organizaciones tenían cuentas en bancos muy pequeños o cooperativas que hacía muy difícil y lento el proceso de recibir y entregar los recursos a las organizaciones”.

Finalmente, gracias a Internet, al correo electrónico, a los esfuerzos de fundaciones y Unidad Ejecutora y al aprovechamiento de las reuniones anuales de RedEAmérica, se logró un nivel de información y coordinación. Así mismo, con la colaboración del BID FOMIN se lograron ajustes al presupuesto para abrir espacios de coordinación y el programa avanzó hacia la primera convocatoria para la financiación de proyectos de las organizaciones de base.

A finales de 2009 se escogió también el nombre del Programa y su imagen gráfica: se llamaría Poramérica, con la promesa de valor: “Fortalecer para prosperar”.

La primera convocatoria

En el segundo semestre de 2009 se llevó a cabo el lanzamiento del Programa en México, Colombia, Ecuador, Perú y Argentina. En noviembre y diciembre de ese año se realizó sesiones informativas para cerca de 350 organizaciones interesadas en el programa y en diciembre se abrió la primera convocatoria del Fondo Concursable de PorAmérica para la financiación de proyectos a organizaciones de base.

Para llegar a ese momento se había realizado un trabajo de planeación e instrumentación: definición de número de proyectos y montos por país, diseño de formatos y procedimientos, montaje del Comité Evaluador de Proyectos, identificación de las ODB que participarían y ubicación de los posibles proyectos.

Las fundaciones participantes en el programa, llamadas en el mismo, Entidades Acompañantes (EA), se encargaron de identificar los posibles proyectos e invitar a las ODB a participar. Podían hacer una invitación abierta a las organizaciones de sus zonas de influencia o cerrada, a aquellas con las que ya trabajaba o con las que le interesaba trabajar, pero siempre buscando convocar un conjunto amplio de organizaciones en el cual estimular la competencia por el apoyo

Así mismo, la Unidad Ejecutora vinculó consultores para capacitar a los asesores de las entidades acompañantes y las organizaciones en la elaboración de perfiles de proyectos. Se realizó un gran número de talleres de marco lógico en los diferentes países para que las organizaciones supieran presentar los proyectos con las reglas de juego definidas y posteriormente las entidades acompañantes acompañaron a las organizaciones en el proceso de precisar y mejorar su proyecto.

Para la primera convocatoria se recibieron 92 perfiles de proyectos en los 5 países participantes (Argentina 8, México 27, Colombia 48, Ecuador 4 y Perú 5).

La evaluación y selección de los proyectos significó un gran esfuerzo porque en el diseño se habían especificado una importante cantidad de criterios que cumplir. Con asesores de las entidades acompañantes se conformaron los Consejos Nacionales de Evaluación de Proyectos, los cuales seleccionaron 33 perfiles que cumplieran con los requisitos mínimos exigidos por el programa. Cada Consejo evaluó los proyectos de un país diferente al suyo, en lo que resultó un proceso muy enriquecedor para los participantes.

Finalmente fueron seleccionados 29 proyectos, de los cuales desistieron 3. Fueron aprobados: Argentina 2, México 2, Colombia 20, Ecuador 4 y Perú 5. Como se refirió antes, los proyectos de México no pudieron entrar.

Entre diciembre de 2010 y abril de 2011 se giraron los recursos iniciales a los proyectos de la primera convocatoria, lo que les permitió comenzar sus actividades.

Para la ejecución de los proyectos, las EA tenían el compromiso de hacer un seguimiento periódico cercano y sostenido a los proyectos, asesorarlos en la utilización del presupuesto, la programación y realización de actividades y en la preparación de informes técnicos y financieros. También debían hacer recomendaciones sobre la gestión del proyecto y acompañarlos en el establecimiento y gestión de contactos y alianzas estratégicas que mejoraran sus oportunidades de negocio y crecimiento, así como en la búsqueda de apoyos complementarios para el fortalecimiento de capacidades.

Cada trimestre la organización de base debía presentar un informe sobre la ejecución de recursos y las actividades técnicas previstas en el marco lógico del proyecto. Ese informe era revisado por las entidades acompañantes, la cual agregaba lo que le correspondía y lo pasaba al coordinador técnico del país, quien lo revisaba y lo enviaba a la ODB para hacer ajustes o a la Unidad Ejecutora, que luego de una revisión final determinaba el giro de recursos para el siguiente trimestre, o si requería ajustes lo devolvía a la EA y esta a la ODB.

Los recursos del BID FOMIN estaban destinados a la contratación de los expertos y técnicos necesarios para que las organizaciones mejoraran su negocio. La financiación de las entidades acompañantes se destinó en algunos casos para la compra de activos, para capital de trabajo o la financiación de capacitaciones. Y los recursos que debía poner la ODB



(una parte en efectivo y otra en especie), normalmente consistían en capital de trabajo, mano de obra, locales o terrenos de cultivo.

Con el arranque de los 29 proyectos de la primera convocatoria en 2011 se ponía finalmente en marcha el objetivo central de PorAmérica: la financiación y acompañamiento de los proyectos de desarrollo de base.

Una evaluación para corregir el camino

Las dificultades vividas en la primera etapa del programa habían llevado la situación a un punto muy sensible. “Yo alcancé a pensar que este proyecto, en lugar de fortalecer la Red iba a debilitarla – anota Margareth Florez. Entonces, en agosto de 2010, cuando ya llevábamos un año del programa propuse hacer una evaluación interna de *PorAmérica*, para recoger las opiniones de todos y establecer qué es lo que estaba funcionando bien y qué estaba funcionando mal, para corregir”.

La evaluación interna resultó ser un importante espacio de discusión y reflexión y un gran catalizador de las tensiones que se presentaban. Allí se revisaron los aciertos y desaciertos del programa en su primera etapa y se plantearon recomendaciones para ajustar diversos aspectos del diseño y la gestión del programa y para hacer más efectiva y fluida la comunicación entre los actores, uno de los aspectos más críticos.

La evaluación interna arrojó también un balance participativo de la gestión del programa en cada nodo, que junto con un detallado conjunto de recomendaciones, sirvió para introducir mejoras que dinamizarían el desenvolvimiento del programa.



LA SEGUNDA CONVOCATORIA

2011

mayo

Apertura de la II convocatoria

junio

Lanzamiento del Programa en Brasil

julio

Asumió la dirección del programa Pilar Hernández

agosto

Guatemala se vinculó al programa

septiembre

- Lanzamiento del programa en Guatemala y sesiones informativas para promover la II Convocatoria
- En total entre I y II convocatorias se realizaron 74 sesiones informativas, con la participación de 1.093 ODB y 27 EA. Fruto de las sesiones informativas y otros esfuerzos de comunicación 1.892 organizaciones de base conocieron el programa.

- Primeros talleres de seguimiento y sistematización en Colombia
- Primer Taller de Buenas Prácticas de Gestión Comercial en Colombia (1)
- Capacitación en proyectos II Convocatoria en Colombia (3), Ecuador (4), Argentina (2), Perú (2).

octubre

- Capacitación en proyectos de la II Convocatoria en Brasil (8), Guatemala (1).
- Se realizaron 45 sesiones en 7 países, en total asistieron 827 personas, participaron 478 ODB y 30 EA.
- Recepción de proyectos de la II convocatoria
- En total se presentaron 51 proyectos (Ecuador 9, Brasil 24, Colombia 10, Argentina 4, Guatemala 1 y Perú 3), de los cuales se rechazaron en evaluación 7 y fueron aprobados 44. Luego desistieron 4, para un total final de 40 proyectos apoyados.



LA SEGUNDA CONVOCATORIA

2012

marzo

- Se inicia la ampliación en tiempo de la II convocatoria.
- Primeros talleres de seguimiento y sistematización en Ecuador

marzo y noviembre

Talleres de Buenas Prácticas de Gestión Comercial en Ecuador (3)

abril

- Capacitación en proyectos de la II convocatoria ampliada: Colombia (1), Argentina (1), Perú (1).
- Presentación de 7 propuestas finales a la ampliación en tiempo de la II convocatoria. Fueron aprobadas en su totalidad (Colombia 2, Argentina 1 y Perú 4).

mayo

Primeros talleres de seguimiento y sistematización en Perú

mayo de 2012 a enero de 2013

Se inician los proyectos de la II convocatoria

mayo y diciembre

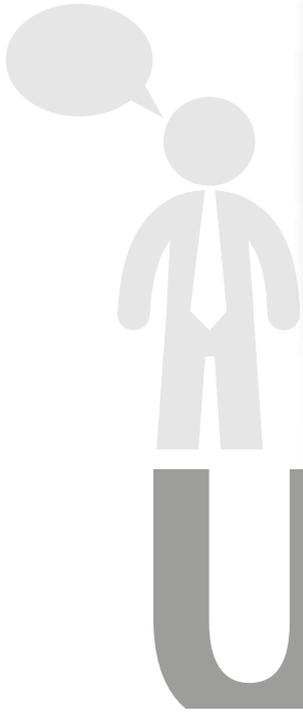
Talleres de Buenas Prácticas de Gestión Comercial en Perú (3)

octubre y noviembre

- Se realizan talleres de Buenas Prácticas de Gestión Comercial en Colombia (3), Argentina (1), Ecuador (3)
- En total se han capacitado en Buenas Prácticas de Gestión Comercial 151 organizaciones de base.

noviembre

Primeros talleres de seguimiento y sistematización en Argentina .



Una experiencia con la que todos crecimos: la perspectiva de las fundaciones

Un eje fundamental en PorAmérica ha sido, sin duda, el de las fundaciones empresariales miembros de RedEAmérica que participaron en el programa como entidades acompañantes de los proyectos postulados por las organizaciones de base.

En efecto, dentro de la metodología propuesta en el programa las fundaciones asumieron la tarea de identificar y estimular a las organizaciones susceptibles de postular proyectos al programa, muchas de las cuales ya venían trabajando en procesos de desarrollo de base con las entidades acompañantes.

Y una vez escogidas las organizaciones y proyectos, el trabajo de las entidades acompañantes se orientó al acompañamiento a las organizaciones para sacar adelante sus proyectos y apoyar su fortalecimiento durante el proceso en diversas dimensiones: liderazgo, gestión administrativa, diseño de los proyectos, seguimiento y evaluación, rendición de cuentas.

En suma, las 27 fundaciones empresariales que decidieron entrar a participar en PorAmérica se convirtieron en socios, en aliados de las organizaciones. ¿Cuáles eran sus expectativas de participar en el programa? ¿Cómo las benefició el participar? ¿Qué avances vieron en las organizaciones? Un grupo de directores y asesores de las entidades acompañantes respondieron a estos interrogantes.

“Una de las razones que más nos motivó a participar en la Red era la posibilidad de hacer alianzas, y en ese sentido PorAmérica era la primera posibilidad de participar conjuntamente, no solo con fundaciones colombianas sino también en un programa que integrara fundaciones de otros países –comenta la directora ejecutiva de la Fundación Smurfit Cartón de Colombia y presidenta de RedEAmérica, Beatriz Mejía. “De alguna manera con PorAmérica escalamos a una perspectiva aún más grande, hemisférica” comenta.

Para la Fundación Holcim en Argentina, fue la oportunidad de entrar en otro tipo de proyectos: “Nosotros veníamos trabajando desde la Fundación en otros focos más intensamente, con proyectos educativos en general –afirma Andrea Schettini, su directora- y estábamos desarrollando de manera incipiente proyectos de generación de ingresos. Teníamos muchas expectativas de aprender y de empezar a desarrollar más fuertemente proyectos productivos en las comunidades y PorAmérica fue para nosotros la oportunidad de poner en foco este tema”.

En el caso de la Fundación Nobis, de Ecuador, cuenta Paul Velasco, su director ejecutivo: “El programa se convirtió como en una especie de desafío para nosotros. Primero de articular una propuesta que rebasara los límites del Ecuador y que fuera parte de una iniciativa que nos permitiera compararnos con otros programas parecidos en otros países. Pero también porque nos resultaba novedoso, aunque de alguna manera nosotros ya lo habíamos practicado, que los recursos llegaran directamente a las organizaciones de base y que nuestro rol fuera más de asistencia técnica y de acompañamiento, de seguimiento, eso lo veíamos muy interesante”.

Cuatro años después, cuando el proyecto está ya en sus postrimerías y preguntados sobre lo que el programa ha aportado a las fundaciones las y los directores mencionan varios aspectos.

“Yo creo que el trabajo con PorAmérica a la fundación le generó dos cosas que considero muy importantes –comenta Beatriz Mejía-: una es que se logró que en la mayoría de los casos las alcaldías de los municipios donde están las ODB se vincularan al programa. Esa creo que es una forma de buscar otros aliados diferentes a las fundaciones. Y lo otro es que creo que los intercambios, la puesta en común mediante diferentes mecanismos del

trabajo entre las organizaciones, han sido muy importantes. Normalmente las organizaciones rurales se caracterizan por estar muy aisladas debido a su misma situación geográfica, entonces el programa generó espacios donde ellos podían participar y compartir, yo creo que eso es de las cosas más valiosas”.

Mejía también mencionó la sistematización de las experiencias. “Ese es un propósito que siempre deseamos alcanzar pero que pocas veces logramos concretar. En este caso era una condición del programa y ellos tenían que hacer su sistematización. De alguna manera esas condiciones un poquito forzadas han ayudado a adquirir unas habilidades o fortalezas que creo que las debemos reforzar cada vez más”.

Para Tatiana Nogueira, encargada de Responsabilidad Social Corporativa del Instituto Holcim en Brasil fue muy importante participar en el programa “porque principalmente nos ayudó a tener proyectos con otras comunidades en los lugares donde trabajamos. También fue importante el apalancamiento de los recursos. Con los recursos que el Instituto Holcim asigna no hubiera sido posible adelantar proyectos tan largos y con resultados tan buenos. Esta alianza para nosotros fue fundamental”.

Andrea Schettini rescata especialmente la consultoría en buenas prácticas de gestión comercial ofrecida por el programa: “la forma de encarar y las dimensiones que brindó a las organizaciones para analizar su nudo crítico con respecto a la comercialización; todo lo que es el desarrollo de catálogos para poder ofrecer sus productos y todo ese paquete fue muy interesante y le agregó mucho valor a las organizaciones. Nosotros también compartimos esas capacitaciones y el uso de estos manuales, de estas guías, lo que nos ha enriquecido mucho”.

En Ecuador se valora sobre todo el aporte metodológico: “La Fundación –dice Paul Velasco- ganó metodología, ganó un modelo de intervención que en principio, teóricamente y por la experiencia que tuvimos, es bueno. También diría que ganamos en lograr un clima o un ambiente favorable, como procesos para generar una sinergia institucional alrededor de los proyectos. Porque con la presencia de todos estos elementos metodológicos, con toda esta rigurosidad de procedimientos, con el hecho de que atrás estaba RedAmérica, estaba el BID, esto creaba un clima favorable alrededor de las comunidades que permitía

acercarnos al sector público, a las entidades gubernamentales, especialmente a los gobiernos locales, donde estaban los proyectos y también al sector privado, que en algunos casos específicos aportó y apoyó el desarrollo de estos proyectos”.

El aporte a las organizaciones de base

Pero si las fundaciones lograron beneficiarse de las oportunidades que creó el programa, según sus directores las organizaciones lograron avances significativos. Para Armando Casis, gerente general de la Asociación UNACEM, en Perú las organizaciones “obviamente han madurado con el aprendizaje, el seguimiento que ha habido, el monitoreo, la evaluación, la gestión de los proyectos. Eso les ha permitido crecer. Yo tengo referencias por ejemplo de ECOREC, que es una organización que ha trabajado con nosotros por muchos años. Con el programa ha crecido, es hoy una organización más madura; no todos han llegado a los niveles que han llegado ellos, pero creo que todos están en capacidad de poderlo hacer. Las madres dedicadas a la construcción también han avanzado bastante en este tema, han crecido y esperamos que ellas tengan el mismo éxito en la gestión de sus proyectos”.

Velasco también se muestra satisfecho: “Logramos con este programa cosas que no se habían logrado antes. Por ejemplo, organizaciones que desarrollaron muy bien su sistema de comercialización; que en el momento están produciendo y exportando, como son los artesanos de tagua. También se logró, con las tejedoras de paja toquilla, racionalizar su proceso e incrementar tangiblemente la producción y obviamente los ingresos. Entonces ahí se ven resultados cuantitativos, tangibles, numéricos, comprobables, medibles, cambios en el sistema de producción, en los procesos productivos; y además impactos importantes en el ingreso familiar”.

Tatiana Nogueira destaca la capacitación para la generación de ingresos y la comercialización: “Normalmente en los proyectos que hacemos acá en Brasil nunca entramos tan a fondo en el tema de ingresos, no tanto como se profundizó en este programa. Temas que en algunos momentos fueron muy difíciles para las organizaciones, más ahora todos miran los resultados y se entiende la importancia de esto para los proyectos”. Igualmente

te destacó el giro directo de los recursos a las organizaciones:” En este programa todos los recursos fueron para las organizaciones, entonces tuvieron que crecer mucho en este asunto, de recibir, de presentar cuentas, de tener ética, transparencia; creo que este es un punto muy importante también”.

Beatriz Mejía lo ve desde otro ángulo: “Yo no creo que un solo programa ayude a sacar a una organización al otro lado. Lo que ayuda es la permanencia, la participación en un proceso donde hay muchas acciones que lo apuntalan. En el caso nuestro tanto Fresota, como Asoprocaña, Asofrumon, las tres demuestran que aumentaron sus ingresos, que es uno de los indicadores de éxito del programa. Pero hay que ser conscientes que todas ellas han tenido procesos de acompañamiento previo y los seguirán teniendo”.

Y complementa: “Yo te diría que para las organizaciones ha sido muy valioso el *coaching* comercial, ese ha sido un ejercicio muy importante y una muy buena acción de PorAmérica que no se encuentra tan fácilmente en estos programas de fortalecimiento de ODB y de manera tan explícita. Yo creo que el énfasis en la vinculación de estas organizaciones a los mercados fue de las cosas más importantes del programa”.

Y en la perspectiva del fortalecimiento interno Andrea Schettini anota: “Yo creo que el programa las ayudó mucho a ordenarse internamente; esto de poder analizar los roles y funciones que cada uno tiene dentro de las organizaciones, poder atender las distintas fases de la producción y la comercialización, de la venta, del registro. Hubo muchas capacidades que se incorporaron; por un lado la complejidad de las planillas, los reportes, la rendición de cuentas, que no era fácil. Costó mucho al principio. Pero por otro lado finalmente ayudó a ordenarlas”.

Ganancias para el futuro

Finalmente PorAmérica pasará, pero quedan muchas lecciones y perspectivas que se abren para las fundaciones. Es el caso de las de Argentina, en donde las tres fundaciones participantes se asociaron para acompañar en conjunto los proyectos, han decidido montar una iniciativa que dé continuidad al trabajo de PorAmérica.

“Nosotros creamos a fines del año pasado un fondo y un programa que se llama Generar, que se lanzó este año con la idea de continuar lo que se ha trabajado con PorAmérica, con el acompañamiento de proyectos de generación de ingresos y con un componente que se está trabajando mucho ahora en Argentina con las empresas, que son las compras inclusivas y los negocios inclusivos. Entonces, trabajamos con un foco en el fortalecimiento y acompañamiento de las organizaciones pero también con la idea de incidir en otras compañías para que estas organizaciones de la economía social puedan ingresar como proveedores y puedan brindar servicios o productos a las empresas”.

En la Fundación Smurfit Cartón de Colombia también ha motivado planes futuros el programa: “Nosotros estamos pensando para el próximo año reforzar mucho más el tema del mercadeo, es algo que vamos a incluir en nuestra estrategia. Y en ese tema PorAmérica le mostró a la fundación los beneficios. Además creo que debemos adquirir la rutina de la sistematización. Así que tomaremos esa metodología y la seguiremos replicando como una constante en los programas que hacemos”.

Armando Casis resume el esfuerzo: “Para nosotros ha sido muy satisfactoria esta experiencia que hemos tenido con RedEAmérica y el Banco Interamericano, las entidades acompañantes, las organizaciones de base. Este programa, que ya está culminando, ha permitido a las organizaciones de base acceder a los recursos, aprender a gestionar los proyectos, a realizar informes de rendición de cuentas y, en general, para nosotros como entidad acompañante también ha sido una experiencia muy interesante haber acompañado el crecimiento de estas organizaciones y diría que también el nuestro”.



PORAMÉRICA BUSCA LA SOSTENIBILIDAD DE LAS INICIATIVAS

PorAmérica abrió su segunda convocatoria en mayo de 2011, con los proyectos de la primera ya en marcha. En julio de ese año Pilar Hernández asumió la dirección del programa y se comienzan a adelantar todas las actividades que suponían esta segunda convocatoria: sesiones informativas, selección y evaluación de los proyectos, realización de convenios. Como México había tenido que retirarse y se tenían previstos seis países para el programa, se invitó a Guatemala a hacer parte del programa y se logró su vinculación con una iniciativa.

Uno de los trabajos que se abordaron en ese momento fue la continuación del SISE, el Sistema de Información, Seguimiento y Evaluación planteado para el programa. El SISE, como lo indica su nombre, se propuso para hacer seguimiento y evaluación de la gestión y los resultados tanto de los proyectos de las organizaciones de base como del programa en su conjunto.

Su diseño y desarrollo se le confió en diciembre de 2010 a la firma Cifras y Conceptos de Colombia, quien en su momento trabajó con RedEAmérica y la unidad ejecutora del Programa en la definición de los indicadores del mismo, según el marco lógico del programa; se debía determinar la línea de base de cada proyecto para que a partir de ella se alimentara la información de los indicadores estratégicos y de gestión que dieran cuenta del estado y el avance de cada iniciativa. Para ello se diseñó el software que permitía alimentar la información, el cual se puso en funcionamiento a finales de 2012.



En septiembre de 2011 también se comenzó a trabajar en el proceso de sistematización previsto en el tercer componente del programa mediante la realización de los primeros talleres en Colombia para definir sus objetivos, sus niveles y las preguntas orientadoras del proceso.

La sistematización acogió dos objetivos centrales: recoger las lecciones aprendidas por cada uno de los actores del programa en los tres niveles y buscar que todos ellos aprendieran a sistematizar.

El proceso se planeó a tres niveles: en las ODB, para sistematizar los proyectos y los aprendizajes obtenidos; en las EA para sistematizar el proceso de acompañamiento a los proyectos y de acompañamiento a la sistematización; y en la Unidad Ejecutora para sistematizar la estrategia general del programa.

“De la sistematización además de hacer un documento general del programa, se decidió hacer uno por cada proyecto, o sea que al final del programa se tendrán 70 documentos individuales de sistematización. Cada organización o alianza de organizaciones lo construyó con la consultora del programa para este tema y a cada una le quedará como documento de reflexión y análisis de su gestión del proyecto, además del conocimiento de cómo hacer la sistematización de otras experiencias o procesos de la organización” anota la directora de PorAmérica.

En octubre de 2011, luego de 45 sesiones de capacitación en diseño de proyectos en 7 países se recibirían las propuestas de proyectos de la segunda convocatoria. Se presentaron 51 de ellas: 24 de Brasil, que entraba al programa, 10 de Colombia, 9 de Ecuador, 4 de Argentina, 3 de Perú y 1 de Guatemala, que también se iniciaba en el programa. De los anteriores fueron aprobados 44, pero 4 desistieron, por lo que se iniciaron 40 proyectos.

En esa convocatoria se logró que dos nuevas entidades acompañantes entraran a PorAmérica, la fundación Gases del Caribe, de Colombia y la Fundación Carlos Novella, de Guatemala.

Buenas prácticas de gestión

En 2012 se comenzó a trabajar en el diseño de la estrategia de formación en Buenas Prácticas de Gestión la cual por sugerencia de la Unidad Ejecutora se enfocó en lo comercial y se focalizó en las ODB de los 70 proyectos apoyados y no a 750 ODB de los 6 países como estaba en el marco lógico del proyecto, para buscar un impacto mucho mayor en los aprendizajes. Se decidió que esa formación se centraría en lo comercial para fortalecer una debilidad manifiesta de las organizaciones y se contrató a un experto con amplia experiencia de trabajo con organizaciones apoyando ese tipo de iniciativas.

El experto adelantó durante diez meses una consultoría a todas las ODB con proyectos en el programa. Se hicieron talleres con las organizaciones de base y las entidades acompañantes de cada país para transferirles la metodología que les permitiera acompañar las organizaciones y usarla también en otros proyectos y talleres con organizaciones de base fuera del marco de PorAmérica, para entrenarlas en buenas prácticas de gestión comercial.

“A partir de esta estrategia, logramos tener un diagnóstico empresarial por cada una de las ODB, a través de una herramienta sencilla, que se les entregó a las EA y ODB, permitiéndoles aplicarla, apreciar los avances y analizar las fortalezas y debilidades de las organizaciones en este tema. Al final de la consultoría, cada organización contaba con un portafolio de servicios, un plan comercial y un plan de acción de ese plan comercial proyectado a uno y tres años por cada una de las ODB”, comentó Pilar Hernández.

En total se capacitaron en buenas prácticas de gestión 123 organizaciones de seis países.

También en 2012 se hizo una ampliación de la segunda convocatoria del programa con el fin de darle oportunidad a otras ODB de presentar proyectos y así acercarse a la meta prevista de los 80 proyectos. En dicha ampliación se presentaron 7 iniciativas y todas fueron aprobadas, con lo que se lograron, 143 organizaciones apoyadas por PorAmérica a través de 70 iniciativas.

La evaluación intermedia

Hacia agosto de 2012 se comenzaría a trabajar en los términos de referencia para contratar la evaluación intermedia del programa prevista en el diseño. La evaluación fue contratada en octubre de ese año con SNV, una conocida organización holandesa de cooperación al desarrollo, cuyo foco es la erradicación de la pobreza, con presencia en 39 países de América, Asia, África y Europa y que tenía experiencia de trabajo en iniciativas apoyadas por el BID-FOMIN y presencia en la mayoría de los países donde operaba el Programa.

Según el informe final de la misma “el BID FOMIN propició la realización de una evaluación intermedia del mismo, en la que se estudiaran aspectos relacionados con el cumplimiento de los indicadores, pero también con percepciones, impresiones, lecciones aprendidas y, en general, conclusiones y recomendaciones de cara al futuro, con la finalidad de generar suficiente información que oriente la toma de decisiones.”¹.

La evaluación concluyó que “Los proyectos lograron resultados importantes con respecto al fortalecimiento organizacional de las ODBs (sic) y demostraron mayor eficacia en este aspecto. Se puede visualizar resultados concretos en mejoras de organización administrativa y financiera, resolución de conflictos y la habilidad para identificar sus propias necesidades. Estos factores van a contribuir a la sostenibilidad tanto de los proyectos como de las ODB en sí”.

Sin embargo, también se anota allí que el aspecto de generación de ingresos, ha sido menos eficaz y lo atribuye a factores como proyectos con poco tiempo de inicio, enfoque de algunos proyectos hacia el fortalecimiento organizacional, demasiado poco tiempo dado a la actividad productiva por la alta demanda de tiempo para las cuestiones administrativas de la gestión del proyecto y la falta de vínculos directos con el mercado al no diseñar la actividad productiva con base a una oportunidad comercial existente.

¹ SNV, Fortalecimiento de organizaciones de base para combatir la pobreza - Informe Final Evaluación Intermedia - PorAmérica. San José, Costa Rica, abril de 2013. Pag 5.

² Ibid, pag 85, 86.

Cabe anotar sin embargo que para el momento de hacer la evaluación intermedia, muchos de los proyectos de la II Convocatoria estaban hasta ahora comenzando o llevaban muy poco tiempo, por lo cual tampoco era factible encontrar muy buenos resultados en términos de ingresos.

Con respecto a la eficiencia de los proyectos, el informe anota que existe, en general, una buena coordinación y colaboración continúa entre las entidades acompañantes y las organizaciones de base y una buena comunicación entre PorAmérica y las primeras, la cual ha contribuido a la eficiencia del manejo de los proyectos.

También anota que “PorAmérica logró dinamizar cierto nivel de intercambio y sistematización de experiencias entre los distintos países y la sede en Colombia, pero, teniendo en cuenta que el presupuesto del programa no lo preveía, no ha podido aprovechar completamente el potencial que ofrece un programa regional para el intercambio y aprendizajes entre los países y los mismos participantes del Programa. La eficacia del Programa en este sentido ha sido limitada por varias razones incluyendo: la dificultad de operar un programa regional desde una sede en un solo país y sin presencia en los demás países (y con personal solo a tiempo parcial en los países) y sin posibilidad para viajar” lo que dificultó la falta de encuentros entre los participantes de los diferentes países.

Los resultados de esta evaluación alimentaron la reflexión al interior del Programa y condujeron plantear un Plan de Sostenibilidad en la solicitud de prórroga presentada al BID FOMIN en junio de 2013. Con esta prórroga se buscaba terminar todos los proyectos y completar las actividades de sistematización y comunicación de resultados. El Plan de Sostenibilidad, por su parte, estaba dirigido a atender aquellas necesidades, identificadas por los actores del programa en la evaluación intermedia-, y orientadas a fortalecer componentes como el de comercialización, transferencia de conocimiento y comunicación, permitieran elevar la sostenibilidad de sus aprendizajes más allá de la fecha de cierre del programa.

El Plan de Sostenibilidad

El plan, presentado al BID_FOMIN en octubre de 2013, apuntó a trabajar en cinco aspectos dirigidos a fortalecer la sostenibilidad institucional y técnica de PorAmérica a través de la transferencia de conocimiento e información a RedEAmérica; y a mejorar la sostenibilidad institucional y financiera de las organizaciones de base. Estas cinco estrategias fueron:

1. Fortalecimiento del acceso al mercado de las organizaciones para contribuir a su sostenibilidad financiera e institucional
2. Realización de intercambios presenciales y virtuales de experiencias entre pares de las ODB y las EA como un mecanismo de fortalecimiento institucional y técnico
3. Transferencia del conocimiento adquirido y productos generados en PorAmérica a RedEAmérica
4. Difusión de aprendizajes y facilitación de espacios de diálogo con las entidades acompañantes, empresas y agentes gubernamentales para debatir y lograr un respaldo en el sector empresarial y en las políticas públicas
5. Capitalización del conocimiento generado a través de la experiencia en PorAmérica para diseñar un nuevo programa de RedEAmérica

Ocho meses después, una vez aprobado el plan de sostenibilidad por el BID FOMIN, tales estrategias se cristalizaron en actividades concretas de PorAmérica:

Una estrategia de coaching comercial con la que se atendió un grupo de 16 organizaciones de base con un proceso de asesoría y acompañamiento comercial (coaching comercial) en el cual participaron dos ODB de Brasil, tres de Perú, dos de Ecuador y nueve de Colombia. Todas ellas organizaciones campesinas, indígenas y afrodescendientes dedicadas a la producción y comercialización de alimentos, confecciones, artesanías, al reciclaje y a la preparación de materias primas.

El objetivo fue fortalecer la estructura organizacional y la estrategia comercial de las organizaciones en línea con las necesidades de sus mercados. Se buscó específicamente mejorar las competencias técnicas de los miembros de las organizaciones y las familias; hacer más

eficientes sus procesos internos y su estructura organizacional e identificar y aprovechar las oportunidades del mercado, vinculando a las organizaciones con otras organizaciones y clientes potenciales para mejorar el ingreso de ellas y de sus miembros.

Luego de sendos procesos de diagnóstico, co-construcción de planes de acción -enfocados en Dirección Estratégica, Comercialización, Operaciones, Finanzas y Recursos Humanos-, de los talleres de capacitación y el acompañamiento a cada una de las organizaciones los resultados se vieron: se encontraron incrementos positivos en los ingresos de las organizaciones y se lograron además cambios significativos al interior de cada una de ellas.

El proceso de coaching comercial logró un aumento de 27% en los ingresos de las organizaciones y un aumento del ingreso per cápita de los miembros de un 21%. Así mismo, se logró mejorar la rentabilidad, aumentar el número de clientes en 25% y el número de prospectos en 62%.

También se realizaron intercambios de experiencias entre las organizaciones de base, buscando que aprendieran entre sí de sus logros y lecciones aprendidas. Para adelantar los intercambios, las organizaciones se dividieron por sectores productivos y se identificaron las más fuertes de cada uno para que se constituyeran en anfitrionas de las demás. En total se realizaron 17 eventos presenciales de intercambio en los que participaron las 70 organizaciones de base del programa.

Además, se buscaron intercambios virtuales de experiencias entre pares de las organizaciones y las entidades acompañantes. Para lograr estos intercambios y hacer posible la transferencia del conocimiento adquirido y los productos generados en PorAmérica a RedAmérica, se constituyó un centro virtual llamado Summando.

Summando también apoyará las estrategias de formación en comunicaciones y el coaching comercial facilitando la interacción de los tutores con las organizaciones, y poniendo a disposición tanto las herramientas y documentos elaborados, como los espacios de aprendizaje e intercambio virtuales.

El centro virtual también integrará a la red de organizaciones de base, empresas, fundaciones y otros actores estratégicos del programa. Les ofrecerá espacios de trabajo y comunicación independientes; acceso y capacidad de administración de la biblioteca virtual y acceso y comunicación permanente con la base de datos de organizaciones de base y demás actores que participan en PorAmérica.

Igualmente apoyará las estrategias presenciales de intercambio de PorAmérica con las organizaciones de base a través de diversas herramientas y recursos. Así mismo, ofrece herramientas online de apoyo al registro, seguimiento y evaluación de las acciones presenciales. Una vez termine PorAmérica, el centro virtual será asumido por RedEAmérica para ponerlo a disposición de todos los miembros de la Red.

Como parte del Plan de Sostenibilidad y para complementar el coaching comercial se abrió un espacio de formación básica en Comunicaciones, de manera que las organizaciones logren los conocimientos y habilidades para diseñar planes de comunicación enfocados en el tema de mercados y generación de ingresos, a través del centro virtual. Para ello se han preparado tres módulos muy sencillos con los cuales las 16 organizaciones escogidas preparan su plan de comunicaciones. Estos módulos también podrán ser utilizados por las demás organizaciones del Programa y aquellas vinculadas a los miembros de RedEAmérica.

La difusión de PorAmérica

Como parte del trabajo de difusión de aprendizajes y de la facilitación de espacios de diálogo con las entidades acompañantes, cooperantes, empresas y agentes gubernamentales se llevaron a cabo en el segundo semestre de 2014 encuentros nacionales del programa en cada país. En tales eventos se presentaron los resultados nacionales y globales del Programa y se abrió un diálogo sobre los temas identificados como estratégicos para el mejoramiento de organizaciones y proyectos. A los encuentros fueron invitados todos los actores del programa así como representantes del sector privado, gobierno, cooperación, y la academia, con el fin de socializar aprendizajes y reflexionar sobre los aciertos y las dificultades en el apoyo al desarrollo de los proyectos de las organizaciones de base.

En esta misma perspectiva se organizó en noviembre de 2014 un evento internacional que reunió a los actores del programa en los seis países y donde se presentaron los logros del programa y se reflexionó sobre aquellos temas de interés para las organizaciones y entidades acompañantes que se han identificado en el marco del Programa.

De este componente hacen parte también la memoria que se consigna en este libro y en el sitio web **www.porameric.org/memoria**.

Pilar Hernández, directora de PorAmérica, recalca para terminar que “además de cumplir con el BID FOMIN lo que nos comprometimos a hacer, hemos tratado de generar un mayor valor para las organizaciones de base y las fundaciones acompañantes en todo lo que se ha hecho. Yo creo que el programa ha demostrado ser muy ingenioso para superar dificultades, aprender sobre la marcha y buscar opciones en términos de tiempos, entornos, tratando de mantener el mínimo común pero buscando el mayor valor para todos”.



HACIA LA SOSTENIBILIDAD

2013

enero

Se firmó el contrato con la organización holandesa de cooperación al desarrollo SNV para la realización de la evaluación intermedia al programa

febrero y marzo

Capacitación en Buenas Prácticas de Gestión Comercial para ODB de Brasil.

abril

SNV hizo entrega del documento final de la evaluación intermedia del programa

junio

La Unidad Ejecutora presentó la solicitud de ampliación del plazo del programa.

octubre

Se presentó el Plan de Sostenibilidad del programa

2014

abril

El BID aprobó la ampliación del programa y su Plan de Sostenibilidad

mayo

Se inició el intercambio presencial y virtual de experiencias entre los 70 proyectos

junio

- Comenzó la formación en Comunicaciones y la construcción del Plan de Comunicaciones para 16 ODB
- Se comenzó a desarrollar la estrategia de coaching comercial
- Se comenzó el diseño y montaje del Centro Virtual
- Evento nacional de divulgación de resultados en Colombia

julio

Evento nacional de divulgación de resultados en Ecuador

septiembre

Evento nacional de divulgación de resultados en Perú

noviembre

Evento internacional de divulgación de resultados

En 2014 también se realizaron 4 talleres de innovación y visitas a los proyectos de todos los países.

2015

febrero

Evento Nacional de Brasil

abril

Cierre del proyecto



Una palanca para prosperar: seis miradas desde las organizaciones de base

E

l fortalecimiento y el mejoramiento de ingresos de las organizaciones de base fueron los principales objetivos de PorAmérica. En este programa asumieron responsabilidades importantes y retos innovadores: la formulación de los proyectos, el manejo directo de los recursos, la rendición de cuentas, el seguimiento y sistematización de las experiencias.

143 de ellas se involucraron en 70 proyectos en 6 países en una iniciativa que seguramente marca un hito y es pionera en la cooperación entre el sector privado y los organismos internacionales para hacer inversión social. Aquí están cuatro miradas representativas desde las organizaciones de base.

Pablo Ordoñez

El Arca Consumidores – Mendoza, Argentina.

El Arca Consumidores es una organización que tiene nueve años y medio y busca propiciar el encuentro entre pequeños productores (textiles, alimentos, artesanías, servicios) y consumidores (redes de familias, empresas de diferente tamaño e instituciones públicas y otras organizaciones sociales). Ellos se denominan una comunidad prosumidora, o sea,

una comunidad de productores y consumidores unidos por los conceptos de consumo consciente y comercio justo.

“Nosotros ya teníamos la iniciativa de subir de escala -comenta Pablo-, de mejorar lo que hacíamos. Y pudimos acceder a este programa en la búsqueda de cuatro resultados: el aumento de la producción, de la escala de comercialización, el registro y la sistematización de nuestra experiencia y un plan de formación de dirigentes y del equipo operativo.

“Lo que nos facilitó PorAmérica es tener un plan que permitiera pasar de escala y obtener los recursos para ejecutarlo. Nosotros pudimos duplicar nuestras ventas y brindar un servicio mucho más integral a los productores. También llegar a consumidores en una escala que hasta ahora no habíamos podido lograr. Ese fortalecimiento y ese apoyo, sobre todo en el área de producción y comercialización, ayudó también a aumentar la visibilidad de nuestra organización.

“En términos de fortalecimiento el programa nos ayudó a registrar y sistematizar cada uno de los pasos que fuimos dando, nos ayudó mucho a hacer teoría desde la misma práctica. Ir descubriendo cuáles son los nuevos desafíos y cuáles son las respuestas a las problemáticas que aparecen y sobre todo aquellas que funcionan.

“En ese marco nos ha permitido construir mucho conocimiento que no solo ha sido valioso para la organización sino que lo hemos podido compartir, comunicar, a las organizaciones hermanas que han surgido mirando este sistema, que son el Arca Córdoba y el Arca Neuquén y también a otras organizaciones en otros lugares del país.

“También me parece un logro a destacar, y que no estaba en los escritos iniciales, que El Arca ha tenido una participación muy fuerte y destacada en el Foro de Economía Social de Mendoza. Ese Foro en un proceso que llevó más de dos años y logró la sanción de una ley de promoción de la economía social que hoy beneficia a más de 10.000 productores en la provincia.

“Yo creo que el proyecto tiene un punto difícil de gestionar, en el sentido de que se necesita un alto nivel técnico para hacer todos los informes y las rendiciones de cuentas. Por ahí suena hasta medio contradictorio tratar de llegar a los más vulnerables pero con una

herramienta que requiere de una preparación técnica importante. Es más, en lo personal, tuve que dedicar muchas horas a poder hacer de nexo entre esas dos realidades, para que la organización pudiera estar permanentemente tomando decisiones, entendiendo, comprendiendo cada uno de los pasos administrativos”

“Desde el punto de vista de ingresos ha habido un aumento notorio, tangible. Se han duplicado los ingresos a lo largo del proyecto. También, en un sistema como El Arca, que cada vez que vende un producto el 15% del valor de ese producto se guarda para sostener la organización, esto lo que permitió es que El Arca fuera creciendo y aproximándose cada vez más a ser totalmente autosostenible, lo cual es un logro no menor en este tipo de organización.

“Ahora, quizás los indicadores, a veces más difíciles de cuantificar pero sí de cualificar, más interesantes, son los intangibles. Cómo creció la capacidad en la dirigencia de El Arca, cómo creció la autoestima en esa familia de productores, cómo creció el involucramiento no solo en la Comisión Directiva sino del equipo operativo respecto a la organización. Si uno mira en retrospectiva la foto inicial uno siente después que la ha atravesado que realmente fue valiosa en este momento en la organización”.

Edison Velasco

Asociación de Piscicultores de Mindalá, ASOPIM – Suárez, Cauca, Colombia.

Asopim es una de las tres organizaciones que hacen parte de la Red de piscicultores cultivadores de alevinos en la represa de La Salvajina, junto con APISMO y ASPROINCA, dedicadas las tres a la producción de carne de tilapia roja en una zona azotada por el conflicto armado. Asopim es también la operadora del proyecto que presentaron a PorAmérica para el mejoramiento de la producción y el fortalecimiento de los procesos de autogestión y empresariales de cada asociación y de la red de piscicultores.

“A nosotros nos motivó mucho PorAmérica porque somos organizaciones de base de pequeños productores con muchas debilidades en la parte asociativa, socio-empresarial, en la parte de los procesos, en la parte del mercado. Entonces PorAmérica nos ofreció junto

con el BID - FOMIN capacitarnos en esas áreas donde nosotros teníamos grandes debilidades. Porque mal que bien sacábamos un producto y estábamos luchando. Pero necesitábamos que funcionaran las organizaciones de base y la red que tenemos. Por eso vimos atractiva la propuesta. Además que venía de la mano de una organización acompañante, la Fundación EPSA, que apalancaba el proceso en un componente que no permitía los recursos del BID FOMIN: inversión directa para el producto, la infraestructura, los recursos para la producción.

“Entonces eso fue como un matrimonio bien hecho y nos ha dado buen resultado. Aún seguimos mejorando. Precisamente los talleres en que estamos son para innovar, para solucionar algunos inconvenientes en los que nos quedamos cortos. En el caso de nosotros, por ejemplo, en la producción de semilla allá en la zona.

“PorAmérica en lo que más nos ha aportado es en fortalecimiento de la red; la parte social, es decir, el cambio de actitudes, empoderamiento de lo que hacemos, tener herramientas básicas como por ejemplo los planes de negocios, el intercambio de experiencias. Nosotros fuimos a unas giras para mirar la producción en otras partes. Entonces todo esto nos motivó más, nos hizo ser un poco más organizados. Y eso nos ha ayudado para poder tomar buenas decisiones en todas las dificultades que se nos han ido presentando.

“Eso sí, el proceso de PorAmérica ha sido exigente en los informes, la rendición de cuentas, para entenderlos y todo eso, pero lo asumimos como un reto que tocaba que cumplir y aprender de él. Se cumplió pero igual creemos que para la misma situación de nuestros socios, que son gente que no tiene más de segundo de primaria, todo eso era difícil.

“Así y todo con PorAmérica se abrieron unas puertas enormes de mercado y ahora le estamos trabajando duro a solucionar problemas en los procesos de producción de semillas. Como las tres organizaciones se especializan en producción de carne, levante y ceba de tilapia, se requiere semilla producida en la zona. Eso es lo que hace la red para las tres. Pero entonces eso es extremadamente costoso y hay que hacer mejoramiento genético, en esas vamos. Estamos buscando alianzas con otros productores de semilla para ir bajando los porcentajes de mortalidad porque eso redundaría en aumentar la producción. Si aumentamos la producción pues mejores ingresos para los socios de las organizaciones.

“Y lo otro es que la red hacia afuera se ha dado a conocer, se han conseguido recursos y se ha avanzado en la gestión para apuntarle a la solución de problema. De hecho tenemos un proyecto aprobado por Ciencia y Tecnología para hacer investigación al respecto. Hacia afuera la red está muy bien posicionada.

“También se ha avanzado en algo que consideramos muy importante. Y es en el manejo de tres etnias que se unen, porque Asopim es de afrodescendientes, Apismo es de campesinos y Asproinca es de indígenas. Entonces, ese proceso étnico tiene su grado de dificultad pero hemos podido llegar a acuerdos mediante los procesos de capacitación, que nos llevan a entender que debe haber unos principios. Por ejemplo el respeto hacia las dinámicas de cada etnia; cómo toman sus decisiones. Y la honestidad y la tolerancia. O sea, ciertos factores que nos hacen trabajar a las tres etnias unidas para solucionar un problema conjunto: mejorar los ingresos de nuestros asociados”.

Carlos Boj

***Asociación de Desarrollo Comunitario Sajcavilla, ADECSA –
San Juan Sacatepéquez, Guatemala***

La Asociación de Desarrollo Comunitario de Sajcavilla nació para administrar servicios públicos, agua potable, sistemas de plantas de tratamiento y alcantarillado sanitario en la aldea de Sajcavilla, a 33 kilómetros de Ciudad de Guatemala. Esa iniciativa les mostró que podían incursionar en emprendimientos de generación de ingresos, por lo que montaron un proyecto de cultivo de tomate en invernadero que postularon a PorAmérica, logrando un incremento de producción del 643%, de ventas de 1300% y la construcción de seis invernaderos, entre otras cosas.

“Nosotros habíamos hecho un proyecto piloto con una institución que se llama Red Nacional de Grupos Gestores. Luego tuvimos contacto con la Fundación Carlos F. Novella y ellos nos dieron a conocer PorAmérica. Nos dijeron que por qué no le entrábamos al concurso y meter nuestro proyecto. Entramos con un proyecto de cultivo de tomate bajo invernaderos, nos apoyaron muchísimo.

“Lo máximo con el proyecto fue descubrir técnicas en la siembra, el cultivo de tomate, la construcción de invernaderos, mantener climas adecuados para la planta. También la implementación de buenas prácticas agrícolas y de buenas prácticas de manufactura. Fuimos capacitados sobre cómo usar plaguicidas, agroquímicos, protección personal, evitar intoxicaciones. Porque en nuestro pueblo, aquí en Sajcavilla, hay muchos floricultores, pero no ha habido capacitación en cuanto al uso de agroquímicos. Nosotros logramos esas habilidades de cómo manejar invernaderos técnicamente, tener la humedad que debe prevalecer, manejar la temperatura dentro de un invernadero, por ejemplo”.

“En la parte administrativa establecimos controles de producción, manejo de costos, inclusión de mano de obra; que es otra cosa que en nuestra comunidad no se daba. Los agricultores o los floricultores hacen sus parcelas, siembran sus flores pero no llevan controles ¿Cuánto agroquímico? ¿Cuánto fertilizante? La mano de obra, por ejemplo, no se cuantifica. En cambio en este proyecto ingresamos todos los datos para establecer rentabilidad. Eso en la parte puramente administrativa.

“Hemos logrado el establecimiento de seis invernaderos. Quiere decir que hemos podido generar alrededor de unos seis empleos fijos que están produciendo tomate y que antes buscaban un empleo, trabajarle a alguien. Ahora no. Ahora ya pudimos crear eso en nuestra comunidad, seis empresas familiares que trabajan para la Asociación.

“Además, uno de los productos finales dentro del proyecto de PorAmérica fue la creación de la Cooperativa Productora de Tomate. Es un ente que puede comercializar porque a través de la Asociación nosotros no podemos hacerlo. Entonces, estamos trabajando para fortalecerla, asociando más gente. Y no solo nos vamos a dedicar a la producción de tomate sino que hay una gama de servicios que podemos ofrecer, por ejemplo créditos. Ahorro y crédito. Entonces hacia eso le estamos apuntando nosotros en este momento, ir fortaleciendo lo que quedó del proyecto, que es una cooperativa”.

Holger Apolinario

Asociación de Artesanos Artes Cerro Grande – Comuna Sitio Nuevo, Ecuador.

La comuna Sitio Nuevo está ubicada entre Santa Elena y Manabí, en el norte de la costa ecuatoriana. Cuenta con veinte talleres de elaboración de artesanías en tagua, algunos de ellos con más de diez años de experiencia, siendo esta actividad, junto a la agricultura, la que mayores ingresos representa a sus pobladores. Los 22 miembros de la Asociación presentaron un proyecto a PorAmérica para el mejoramiento de la producción artesanal en tagua y el fortalecimiento organizacional de la comuna.

“Nuestra perspectiva era mejorar la calidad de vida de los artesanos, mejorar la producción, asociarnos. Y fortalecernos en la comercialización. Anteriormente se hacía una producción desorganizada y cada artesano tenía sus propios clientes.

“Nos pudimos capacitar en comercialización, cortes y acabados, gestión, liderazgo, administración. Todo eso nosotros creímos que eran materias básicas para poder emprender nuestra organización.

“Con lo que aprendimos creamos nuevas líneas de producción en bisutería, y productos artesanales como llaveros, cubiertos, adornos. También hicimos el respectivo muestrario, obviamente para identificarlos mejor a cada uno. Y buscamos la estandarización de productos: peso, tamaño, codificación de cada uno de ellos. Y aunque no se descartó que cada uno de los artesanos tengan sus clientes le dimos prioridad a la parte asociativa, producir para la asociación, porque eso es ganancia para cada uno de nosotros.

“Además, con fondos de organizaciones gubernamentales de aquí de Ecuador que también se vincularon a este proyecto, se pudo fortalecer la producción con maquinaria. Obviamente todo esto como resultado mejoró nuestros ingresos.

Ahora nuestro plan a futuro es buscar mercados. Nosotros ya estamos comercializando nuestros productos a nivel internacional, a Alemania. pero con poco volumen. Estamos pensando hacerlo en mayor volumen, donde haya más producción y por lo tanto se genere una mayor utilidad.

“En la actualidad ya se tiene la capacidad de poder negociar con clientes. Porque le cuento: anteriormente había ese temor de la gente de campo, por no tener un nivel de preparación académica, que tiende a intimidarse en el momento de enfrentarse a un cliente. Entonces con estas capacitaciones logramos fortalecernos, romper paradigmas. Y ya que se han hecho portafolios de productos, donde hay una carpeta donde uno puede ir a donde un cliente y decir: bueno, aquí está mi producto, esto hago, esta es la finalidad, estos son los objetivos y de esta manera podemos trabajar”.

Jair Simón Texeira

Associação dos Pescadores Amadores de Santa Isabel África Nilo, APASIAN – Sao Paulo, Brasil

Esta asociación fue creada en 2008 por un grupo de ochenta pescadores de la represa Jaguarí, en el estado de Sao Paulo, con el fin de luchar contra la pesca depredadora y la polución. Con el tiempo también buscaron sembrar alevinos para hacer pesca con redes, generar empleo y mejorar los ingresos de los asociados, cuestiones bien escasas en la zona.

“Cuando recibimos la noticia de que PorAmérica había escogido nuestro proyecto para ser financiado nos sentimos muy contentos porque en nuestra ciudad no existen proyectos de este tipo y con el poco tiempo que llevábamos de constituidos ya teníamos el primer proyecto de generación de ingresos introducido en nuestro municipio”.

“El proyecto que presentamos era de producción y comercialización de pescado en embalaje, para la generación de ingreso, pero no conseguimos que nos fuera aprobada la licencia para el cultivo de peces por parte del gobierno local. Esto sucedió porque en el estado de Sao Paulo no existe la posibilidad de obtener licencias ambientales para la cría de peces en estanque; sin embargo ese hecho nos hizo enfocarnos en luchar por la licencia y por los derechos y problemas de los pescadores. Nosotros seremos los primeros allí en conseguir esa licencia. Y la asociación está contribuyendo a apoyar a otras organizaciones a obtener sus licencias.”

“Hoy la asociación es vista por los organismos gubernamentales, tanto municipales como estatales y federales como una entidad que puede contribuir a la construcción de políti-

cas públicas, que era algo que hacía falta tanto en el municipio como en el estado, y que puede ayudar a otras personas y organizaciones a buscar licenciamientos ambientales”.

“Gracias a su trabajo, la asociación hace parte de la Cámara Sectorial de Pescado en el estado de Sao Paulo y a través de esa cámara nosotros tenemos voz activa en el estado, tanto que conseguimos cambiar un decreto de 2012 que planteaba directrices para la piscicultura que no coincidían con las necesidades de los piscicultores, entonces conseguimos cancelar el primer decreto y hacer aprobar uno nuevo que si respondiera a nuestras realidades”.

“Fue un logro muy grande, muy gratificante, y en ese esfuerzo el Instituto de Ciudadanía Empresarial, ICE, nuestra entidad acompañante, nos apoyó mucho. Nos ayudaron por ejemplo a buscar información y documentos difíciles de obtener, también nos ayudaron a analizar la legislación ambiental y a interpretarla de acuerdo con nuestras necesidades, de manera que cuando fuimos a llevar nuestra documentación a los órganos competentes llegamos con argumentos sólidos que nos aseguraron una interlocución seria con el Estado”.

“La experiencia de PorAmérica aumentó mucho la autoestima de las personas. Algunas de los pescadores que nos acompañan en la asociación nunca habían logrado una certificación académica de ningún tipo; cuando se les entregó la certificación de algunas de las capacitaciones que adelantamos con el programa lloraron de la alegría de conseguir una meta de estas”.

Ernesto Valladares Sánchez

Asociación de Artesanos Linajes Arte Milenario, Perú

Las asociaciones de artesanos Linajes Arte Milenario e Ichimay Wary se dedican a la producción de cerámica, retablos, textiles y otros tipos de artesanías en el distrito de Lurín, provincia de Lima, Perú. Presentaron un proyecto a PorAmérica para mejorar sus niveles de producción, ampliar el trabajo en red y buscar mercados nacionales e internacionales. Ernesto Valladares es el presidente de la primera de ellas.

“Somos una asociación joven que está albergando 18 familias. Trabajan nuestras esposas y también parte de nuestros hijos porque lo que queremos es que no se pierda la cultura y en este caso es un privilegio que nuestros hijos también participen en el proyecto, porque realmente hoy en día los hijos ya no quieren participar en estas labores.”

“Tenemos artesanía decorativa y utilitaria con variedad de diseños y técnicas que son bien apreciadas realmente, inclusive en Colombia, donde vendemos cerámicas, sobre todo el blanco y el negro, temas geométricos que son parte de la cultura del Perú”.

“La idea de presentar nuestro proyecto a PorAmérica era la de incrementar nuestros ingresos, nuestra calidad de vida, que el proyecto se hiciera sostenible”.

“El programa nos aportó mucho, por ejemplo en el tema de diseño, que es la parte fundamental para que nuestro producto sea apreciado por el mercado. Con recursos de PorAmérica contratamos diseñadores que no solamente nos ayudaron a diseñar nuevos productos sino que nos enseñaron a crear diseños a nosotros mismos. Ahora nosotros somos diseñadores de nuestra misma cultura. La organización no lo hubiera podido hacer sola”.

“PorAmérica nos apoyó también para participar en una feria internacional, Expoartesanías en Bogotá, y nos fue muy bien, hemos conseguido clientes, la innovación se está extendiendo y se ha elevado el ingreso de las familias, lo cual ha sido bastante alentador. Eso nos ha hecho ver que de la artesanía sí se puede vivir, siempre y cuando nosotros los artesanos tomemos el empeño de querer superarnos, y si hay el apoyo de instituciones como RedE-América - PorAmerica y el BID creo que eso es bueno y hay que rescatarlo”.

“Además logramos sumar nuevos socios y hacer una alianza con otra asociación de artesanos y ya estamos armando una red de asociaciones que surgió del programa, la Red de Artesanos del Perú”.

LOS PROYECTOS APOYADOS EN PORAMÉRICA

70

proyectos apoyados

143

organizaciones de
base atendidas

27

fundaciones

6

países

Guatemala

Colombia

Ecuador

Perú

Brasil

Argentina

GRAFICO
3

Proyectos por sector económico

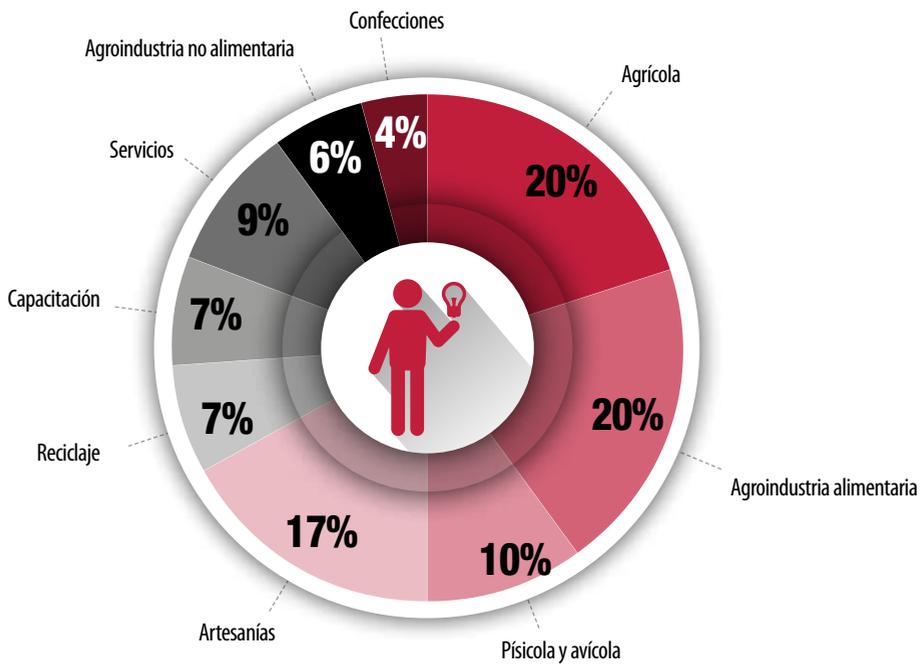


TABLA 2 Personas capacitadas

Actividad	Número de personas capacitadas o beneficiarias	Número de ODB capacitadas
Formulación de proyectos	827	478
Buenas prácticas comerciales	249	123
Sistematización	362	75
Coaching comercial	18	16
Planes de comunicaciones	28	19
Innovación	27	13

35
Alianzas con
entidades
gubernamentales

67
Entidades privadas

TABLA 3 Resultados de la ejecución de proyectos

Resultados de la ejecución de proyectos	ODB Argentina (5)	ODB Brasil (14)	ODB Colombia (29)	ODB Ecuador (11)	ODB Perú (10)	ODB Guatemala (1)	Total ODB programa
Incremento de ingreso de asociados	4	11	21	7	9	1	53
Incremento de su capacidad productiva en unidades, rendimientos y/o volumen de producción	4	5	21	11	8	1	50
Aplican normas de Aseguramiento de la calidad, BPA (Buenas prácticas agrícolas) – BPM (Buenas prácticas de manufactura)	4	0	17	5	4	1	31
Mejoran la infraestructura de producción, incrementando el patrimonio de la ODB	3	8	16	11	5	1	44
Consolidan procesos de certificación orgánica – BPA – aseguramiento de calidad	3	0	5	1	0	0	9
Estandarización de procesos productivos	2	9	7	8	7	1	34
Desarrollo de nuevos productos , o mejoras en acabados de los existentes	5	7	7	8	6	0	33
Creación de organizaciones comercializadoras de sus productos	4	2	0	0	0	1	7
Mejoran sus vínculos y estrategias de comercialización	5	9	7	3	5	1	30
Realización de nuevos acuerdos comerciales	5	9	13	0	3	1	31
Desarrollo de imagen corporativa y/o marca del producto	4	13	2	5	4	1	29
Llevan registros eficientes de su actividad productiva a nivel técnico, productivo y comercial	2	12	9	6	0	1	30
Reducción de costos de producción	4	7	3	2	0	0	16
participan en espacios públicos y/o políticas publicas	5	13	6	1	0	0	25

GRAFICO 4

Fortalecimiento de capacidades en aseguramiento de la calidad

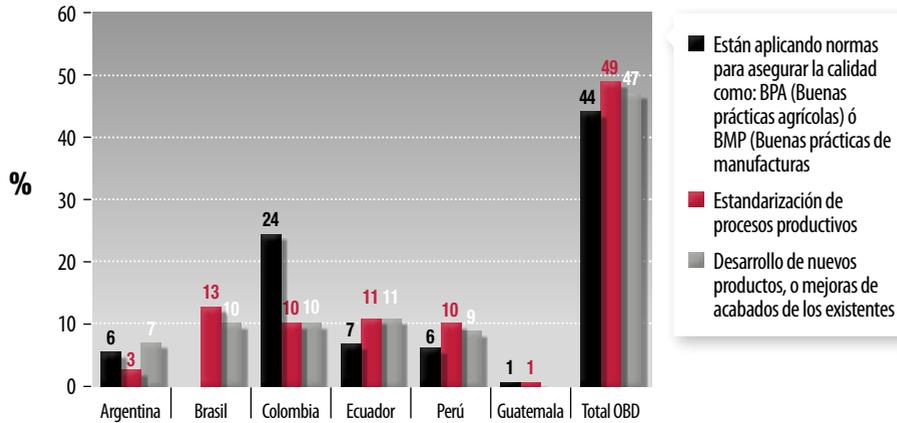


GRAFICO 5

Incremento de la capacidad productiva de las OBD

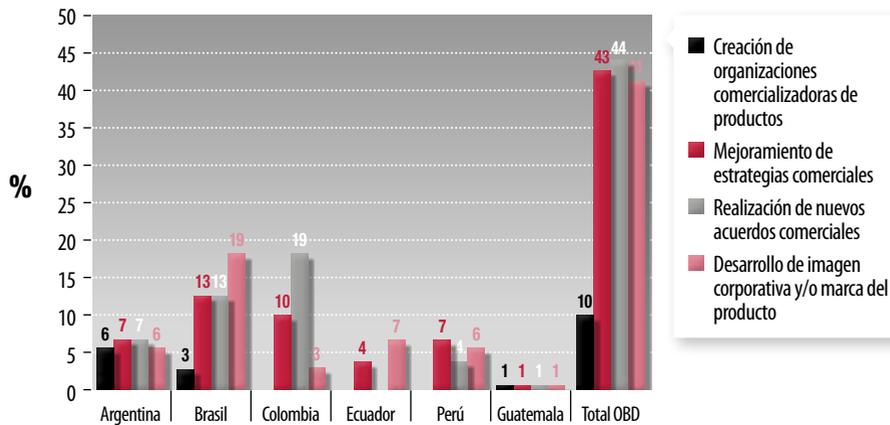


GRAFICO
6

Fortalecimiento de capacidades administrativas y financieras

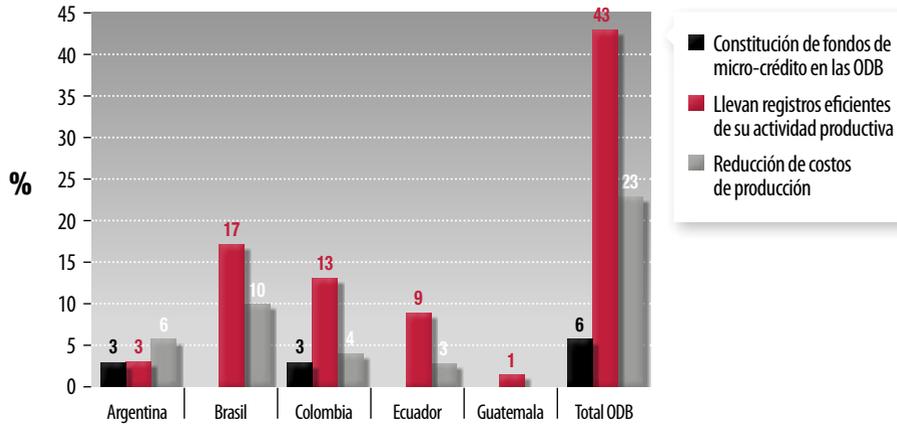
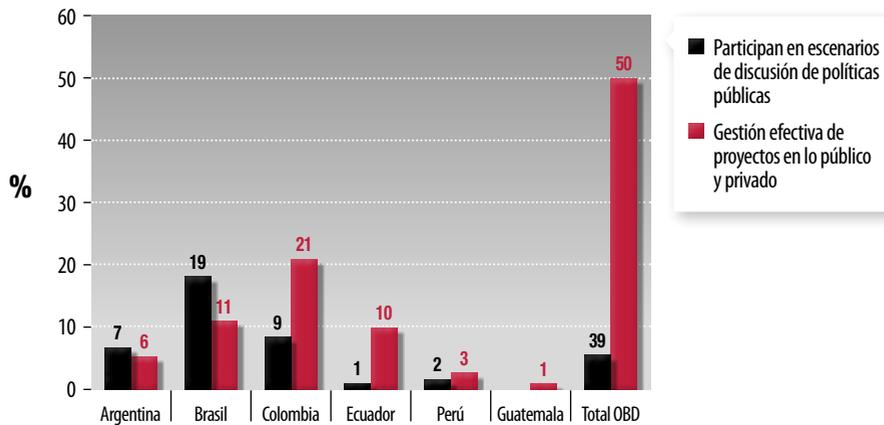


GRAFICO
7

Participación de las OBDs en espacios de gestión público-privada



ARGENTINA

5

PROYECTOS

Entidades acompañantes:

Fundación Arcor
Fundación Holcim
Fundación Lomanegra

BRASIL

14

PROYECTOS

Entidades acompañantes:

Fundação Aperam Acesita
Fundação Otacílio Coser
Instituto Arcor Brasil
Instituto de Cidadania Empresarial
Instituto Holcim
Instituto Indusval Multistock de Sustentabilidade
Instituto Walmart

ECUADOR

11

PROYECTOS

Entidades acompañantes:

Entidades acompañantes:
Fundación Nobis
Fundación Holcim Ecuador

COLOMBIA

29

PROYECTOS

Entidades acompañantes:

AFP – Fundación Hocol
AFP – FUNDESMAG
Fundación Carvajal
Fundación Epsa
Fundación Gases del Caribe
Fundación Gases de Occidente
Fundación Restrepo Barco
Fundación Surtigas
Fundación Smurfit Cartón de Colombia

GUATEMALA

1

PROYECTO

Entidad acompañante:

Fundación Carlos Novella

PERÚ

10

PROYECTOS

Entidades acompañantes:

Asociación UNACEM
Asociación Los Andes de Cajamarca

ARGENTINA

Organizaciones apoyadas

» **5**
proyectos



ODB
2DO GRADO

90 familias
Creada en 2006

Rural

EL ARCA – MENDOZA

**EL ARCA PRODUCTORES + CONSUMIDORES:
ORGANIZACIÓN SUSTENTABLE DE INCLUSIÓN
SOCIOECONÓMICA**

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- 80 productores capacitados en servicios de comida gourmet.
- Participación y posicionamiento en la Comisión Intersectorial de Mendoza.
- Incidencia en política pública: Impulsor activo de la Ley de Economía Social vigente en beneficios de pequeños productores y consumidores.
- Promueve aplicación, transferencia y replica de aprendizajes a “nuevas Arcas” de ciudades de Córdoba y Neuquén.



**LAS HERAS,
[MENDOZA]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

El Arca Mendoza ha alcanzado entre el 85% y el

90%

de su punto de autosostenibilidad.

- El Arca Mendoza ha alcanzado entre el 85% y el 90% de su punto de autosostenibilidad.
- El ingreso anual por familias se duplicó entre el 2010 y 2013 pasando de US\$ 2.160 a US\$ 4.500.
- 12.200 unidades de conservas gourmet (tomate) producidas y vendidas en 2014.
- 15% de la facturación de la ODB se destina para “fondo de sustentabilidad” de otras iniciativas productivas locales.
- Incremento de ingreso de la ODB por ventas del 96%, pasando de US\$153.300 en el 2011 a US\$300.000 en el 2013.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Fundación Arcor, Fundación Holcim, Fundación Lomanegra.

ODB
2DO GRADO



41 familias

Rural

Creada en 2007

COOPERATIVA DE RECICLADORES DE CÓRDOBA

RED DE PRODUCTORES ARTESANALES URBANOS PARA UNA MEJOR CONDICIÓN DE VIDA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Afianzamiento de alianza estratégica de cinco grupos de artesanos.
- Transferencia de aprendizajes entre la Universidad Libre del Ambiente y la ODB.
- Mejoras significativas en la técnica, diseño y calidad de los productos.
- Constitución de marca colectiva "Reciclarte Tejidos".
- Utilización de la artesanía como una herramienta didáctica para la concientización de la problemática de la basura y del valor potencial del reciclado.
- Estandarización de la técnica de tejido en PET y divulgación a través de instructivo para la capacitación a nuevos grupos productivos

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

70%
de las familias
iniciaron retribución
por parte de la ODB.

- 70% de las familias iniciaron retribución por parte de la ODB con ingreso anuales promedio de US\$670 en 2013; valor incrementado en US\$100 para el 2014.
- La ODB y sus grupos productivos han realizado alianzas estratégicas en comercio justo para la comercialización de sus productos.
- Realización de talleres de experimentación y producción de tres nuevos productos (Plastiblock, paneles de papel reciclado para cie-lorrasos y paneles con botellas).



[CÓRDOBA]

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Fundación Arcor, Fundación Holcim, Fundación Lomanegra.



ODB
1ER GRADO

46 familias
Creada en 2006

Rural

COOPERATIVA CRECER

VIVERO CRECER

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Puesta en marcha de un Plan de asistencia técnica y capacitación de emprendedores en articulación con la Junta de Empleo (municipalidad de Jesús María, Caroya y Sinsacate) y la planta de Arcor.
- Se recibe asistencia técnica del Instituto de Tecnología Agropecuaria.
- Construcción y adecuación de vivero para producción de ornamentales y hortalizas.
- Municipio cede en comodato un predio donde se instala el vivero.



[COLÓN]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Para 2013 la ODB incrementó sus ingresos en

US\$ 62.635

- Se ha logrado generar una nueva unidad de negocio para los asociados de la cooperativa por medio de la construcción del vivero.
- Para 2013 la ODB incrementó sus ingresos en US\$62.635.
- El ingreso promedio generado para las familias en 2013 fue de US\$266.
- Creación de un fondo fijo para las compras de materiales que aceleren procesos y dinamicen las estrategias de trabajo.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Fundación Arcor, Fundación Holcim, Fundación Lomanegra.



ODB
1ER GRADO

25 familias

Rural Creada en 2006

**BIBLIOTECA POPULAR
SENDEROS DEL NORTE**

MANOS HACEDORAS DEL NORTE

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Consolidación de la alianza Biblioteca Senderos del Norte y cuatro grupos productivos para comercialización conjunta.
- Desarrollo de capacidades técnicas, comerciales y de trabajo en red.
- Mapeo geográfico de artesanos y fortalecimiento de los canales y herramientas de comunicación.
- Definición de marca colectiva, estandarización de precios, diseños, prototipos, control de calidad y empaque de productos.
- La ODB gana Premio Nacional Gestión Solidaria del Campo (2014), otorgado por el Banco Galicia y Revista Chacra.



**TULUMBA
[CÓRDOBA]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

El ingreso anual de las familias pasó de U\$S 600 en el 2013 a

US\$ 1.900 en el 2014.

- Las ventas se incrementaron en U\$S 3.000 para el 2014 con respecto a los U\$S 1.900 del año 2013.
- La ODB ha realizado alianzas estratégicas con entidades públicas y privadas incrementando sus proveedores e instalando una cartera de clientes de mayor estabilidad.
- El proceso de comercialización ha logrado articular a tres proyectos productivos de PorAmerica: Arca Córdoba, Biblioteca Senderos del Norte y Red de Productores Artesanales Urbanos.
- Diez nuevos productos y diseños, derivados de capacitaciones.

**ENTIDADES
ACOMPAÑANTES**

Fundación Arcor, Fundación Holcim, Fundación Lomanegra.

ODB
2DO GRADO



45 familias

Rural

Creada en 2010

EL ARCA CÓRDOBA

FORTALECIMIENTO DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO EL ARCA CÓRDOBA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Se ha diseñado e implementado un plan integral de ventas minoristas, con especificaciones claras sobre cobranzas, facturaciones y pago a productores.
- Creación de red de familias para un circuito comercial que vincula productores a partir de la venta de un bolsón de alimentos.
- Se cuenta con un plan de sustentabilidad institucional que integra transversalmente a las áreas administrativa, productiva, comercial y de comunicación.



LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

[CÓRDOBA]

El ingreso anual de las familias se incrementó de U\$S 94,85 en 2013 a

US\$ 1.402

en 2014.

- El ingreso anual de las familias se incrementó de U\$S 94,85 en 2013 a U\$S 1402 en 2014.
- El ingreso generado por ventas de la ODB se incrementó de U\$S 614,52 en 2013, a U\$S 18.928 en 2014.
- La utilidad generada por la ODB directamente derivada de la aplicación del proyecto se trasladó de U\$S 80,1 (2013) a U\$S 2.839,22 (2014).
- Se han implementado las vidrieras virtuales: se publica on-line una canasta de productos con el precio incluido.
- Elaboración de presupuestos de manera colectiva; ejemplo: 13 talleres de costura determinan el precio del corte y confección para una venta mayorista.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Fundación Arcor, Fundación Holcim, Fundación Lomanegra.

BRASIL

Organizaciones apoyadas

» 14
proyectos







ODB
1ER GRADO

243 familias
Creada en 2008

Urbana

ASOCIACIÓN DE LA AGROINDUSTRIA FAMILIAR DE PEDRO LEOPOLDO - AAFAPEL

EMPRENDEDOR SOLIDARIO

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Integrantes de la ODB capacitados en diversos temas (planeación de eventos sociales, ceremonial y protocolo, técnica de montaje de refrigerios, etiqueta en la mesa, etc.).
- Disponibilidad de equipos y menajes básicos para la prestación de servicios especializados en el área de alimentación, con uso colectivo en sistema de economía solidaria.
- Área de contabilidad al día y organizada, utilizando documentos contables para tomar decisiones.
- 70% de los integrantes de la ODB capacitados y aplicando conocimientos adquiridos en los temas productivos, administrativos, comerciales y financieros.



PEDRO LEOPOLDO
[MINAS GERAIS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento de
15%
del ingreso mensual de los beneficiarios.

- Aumento del 15% del ingreso mensual de los beneficiarios, pasando de US\$ 252 a US\$ 290.
- Diversos beneficiarios capacitados por el proyecto se encuentran trabajando.
- El 16% (US\$ 12.081) del total de los ingresos (US\$ 74.342) generados por la ODB, en el periodo de mayo a octubre de 2014 se debió al proyecto.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Holcim.

ODB

1ER GRADO



19 familias

Urbana

Creada en 1986

**ASOCIACIÓN COMUNITARIA DE
MORADORES DEL BARRIO SÃO JOSÉ
- ACBSJ**

MANOS A LA OBRA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- 11 mujeres han mejorado sus capacidades productivas, administrativas, comerciales y financieras.
- Una cocina equipada y adecuada a las normas de Vigilancia Sanitaria en vigencia.
- Sistema de indicadores de resultados del proyecto desarrollado, lo que posibilita el acompañamiento visual y la definición de acciones para quienes no alcanzaron la meta propuesta.



**BARROSO
[MINAS GERAIS]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento de
494%
en el ingreso
promedio mensual
de los beneficiarios.

- Aumento del 494% del ingreso promedio mensual de los beneficiarios, pasando de US\$ 79 a US\$ 471.
- Empaque desarrollado para producto con identificación visual, información sobre la fecha de producción y validez del producto.
- El 100% de los ingresos generados por la ODB, US\$ 7.455, en el periodo de abril a septiembre de 2014, se debió al proyecto.
- Estandarización de los procesos productivos con ingresos.

**ENTIDAD
ACOMPÑANTE**

Instituto Holcim.



ODB
1ER GRADO

80 familias

Urbana Creada en 1986

ASOCIACIÓN DE MORADORES DEL BARRIO SÃO GERALDO Y ADYACENCIAS – AMBSGA

CONSTRUIR

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- 10% de los integrantes de la ODB capacitados en temas administrativos, financieros y comerciales.
- ODB desmovilizada.



PEDRO LEOPOLDO
[MINAS GERAIS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

25% de los participantes aumentó sus ingresos del 20 al
30%

- Se hizo viable la capacitación en diversos cursos relacionados con la construcción civil: albañil de mampostería y acabados, pintor, hidráulica predial, instalador electricista predial.
- 25% de los participantes aumentó sus ingresos del 20 al 30%. Para el 7% que estaba desempleado los cursos representaron una generación de ingresos.
- El ingreso de los beneficiarios pasó de US\$ 250 hacia US\$ 325.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Holcim.



ODB
1ER GRADO

40 familias

Rural Creada en 2008

ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES FAMILIARES DEL CÓRREGO DO CELESTE Y LA REGIÓN DEL VALE DEL ACERO - CELESTE

EMPRENDIENDO SUEÑOS

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- 70% de los integrantes de la ODB capacitados y aplicando conocimientos adquiridos en los temas productivos, administrativos, comerciales y financieros.
- Área de contabilidad al día y organizada.
- ODB con participación activa y efectiva en los consejos municipales de políticas públicas pertinentes al área de actuación de la misma.
- Instalación de una cocina equipada y adecuada a las normas de *Vigilancia Sanitaria* para uso colectivo de los integrantes de la ODB.
- Beneficiarios capacitados en gestión colectiva de proyectos comunitarios, asociatividad y cooperativismo.



TIMÓTEO
[MINA GERAIS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

100%
de los ingresos generados por la ODB, entre julio y diciembre de 2014, se debió al proyecto.

- 100% de los ingresos generados por la ODB, US\$ 731.400, entre julio y diciembre de 2014, se debió al proyecto.
- El número de escuelas que compran a la ODB a través del Programa Nacional de Alimentación Escolar pasó de 5 a 38.
- Adquisición de equipos de irrigación, insumos y herramientas para ampliación de la huerta comunitaria.
- Elaboración de un plan de producción de hortalizas.
- 11 asociados insertados en el Programa de Adquisición de Alimentos.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Aperam Acesita.



ODB
1ER GRADO

18 familias
Creada en 2000

Urbana

COOPERATIVA ÁGAPE, PASTAS Y SABORES CACHOEIRA DEL VALE - COOPERMASSAS

CAMINOS PARA CRECER

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Área de contabilidad al día y organizada.
- La ODB invierte en un nuevo nicho de mercado: buffet.
- Gestión informatizada y automatización comercial implementada.
- Adecuación del vehículo de transporte de alimentos a las normas de Vigilancia Sanitaria.



TIMÓTEO
[MINA GERAIS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

90%
de las cooperadas han sido capacitadas.

- Entre mayo de 2012 y octubre de 2014 hubo un incremento de 33% en el ingreso promedio mensual de las cooperadas.
- 90% de las cooperadas han sido capacitadas para que actúen en el nuevo nicho de mercado – buffet.
- 100% de los ingresos generados por la ODB, US\$ 122.479, entre julio y diciembre de 2014, se debió al proyecto.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Aperam Acesita.



ODB
1ER GRADO

106 familias
Creada en 2008

Urbana

COOPERATIVA DE PROFESIONALES EN MANEJO Y COMERCIALIZACIÓN DE MATERIALES RECICLABLES ANTONIO DA COSTA SANTOS

CONSTRUYENDO SUEÑOS A TRAVÉS DE LOS RECICLABLES

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Mejora física de los espacios colectivos de la cooperativa con alto grado de satisfacción de los cooperados.
- Mejora en la condiciones de seguridad en el trabajo debido al uso de equipos de protección individual.
- Área de contabilidad al día y organizada, utilizando documentos contables para tomar decisiones.
- 70% de los integrantes de la ODB capacitados y aplicando conocimientos adquiridos en los temas productivos, administrativos, comerciales y financieros.
- 43 cooperados capacitados en cooperativismo popular.
- Definida una política de calidad en la ODB.



CAMPINAS
[SAO PAULO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

US\$ 193
de incremento en el ingreso mensual de los beneficiarios entre mayo y julio de 2014 .

- Primera cooperativa de reciclaje contratada por la Alcaldía Municipal para realizar la recolección de la basura de un condominio de la ciudad de Campinas.
- US\$ 193 de incremento en el ingreso mensual de los beneficiarios entre mayo y julio de 2014 (pasó de USD \$ 266a US\$ 460).
- La producción anual de la ODB pasó de 1.100 toneladas, en 2012 a 1.179 toneladas en 2013.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Arcor Brasil.



ODB
1ER GRADO

34 familias

Urbana Creada en 2000

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE
ARTESANÍAS MACUCO ARTE
- APAMA**

GENERANDO FUTURO

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Planeación estratégica y plan de mejora elaborados e implementados.
- 80% de los integrantes de la ODB capacitados y aplicando conocimientos adquiridos en los temas productivos, administrativos, comerciales y financieros.



MACUCO
[RIO DE JANEIRO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

100%
de los ingresos generados por la ODB entre junio y diciembre de 2014 se debió al proyecto.

- 100% de los ingresos generados por la ODB entre junio y diciembre de 2014 (US\$ 258) se debió al proyecto.
- La facturación de los grupos productivos beneficiarios varió el 43%, entre junio y diciembre de 2014. Ganancia bruta: US\$ 1.123,84.
- Han sido creadas cuatro (04) líneas de productos.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Holcim.

ODB
1ER GRADO



42 familias
Creada en 1987

Urbana

ASOCIACIÓN DE LOS MORADORES Y AMIGOS DE CAMPINHO, COVANCA Y ADYACENCIA - AMACAP

ARTE EN TELAS

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- 42 mujeres calificadas en confecciones.
- Espacio físico remodelado y adecuado a la actividad productiva.
- Asistencia del 72% de los participantes en los cursos de capacitación.
- Documentación contable de la ODB organizada y al día.



MAGÉ
[RIO DE JANEIRO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento del
45%
del ingreso
promedio mensual
de los beneficiarios.

- 100% de los ingresos generados por la ODB entre agosto y diciembre de 2014 (US\$ 1.048) se debió al proyecto.
- Aumento del 45% del ingreso promedio mensual de los beneficiarios, pasando de US\$ 127 a US\$ 185.
- Grupo de mujeres organizándose como grupo productivo.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Holcim



ODB
1ER GRADO

45 familias

Urbana Creada en 1968

ARRASTÃO, MOVIMIENTO DE PROMOCIÓN HUMANA - ARRASTÃO

INCUBADORA DE PROYECTOS ARRASTÃO

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Tres grupos de emprendedores sociales incubados.
- 50% de los integrantes de la ODB capacitados y aplicando conocimientos adquiridos en temas productivos, administrativos, comerciales y financieros.
- Área de contabilidad al día y organizada, utilizando documentos contables para la toma de decisiones.



TABOÃO DA SERRA
[SAO PAULO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Entre 2012 y 2013 los grupos beneficiarios realizaron ventas por **US\$ 1.458**

- Grupos de emprendedores sociales participando de ferias.
- El ingreso promedio anual del beneficiario en 2014: US\$ 733.
- Entre 2012 y 2013 los grupos beneficiarios realizaron ventas por US\$ 1.458.
- 24% de los capacitados participan de los grupos de emprendedores; 6% está en proyectos individuales/familiares y 62% trabajando en el mercado.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Indusval Multistock de Sustentabilidade.

ODB
1ER GRADO



27 familias

Urbana

Creada en 1988

ASOCIACIÓN DE LOS MORADORES DEL BARRIO SÃO JOSÉ - AMBSJ

ACCIÓN Y REACCIÓN

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Área de contabilidad al día y organizada.
- 47% de los integrantes de la ODB capacitados y aplicando conocimientos adquiridos en temas productivos, administrativos, comerciales y financieros.
- Adecuación del espacio físico.



CANTAGALO
[RIO DE JANEIRO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

270%

de aumento en la venta de jabón, pasando de 100 kg a 370 kg.

- 90% (US\$ 2.670) de los ingresos generados por la ODB entre julio y diciembre de 2014(US\$ 2.975), se debió al proyecto.
- Aumento en la fabricación de jabón de 219%, pasando de 146 kg a 465 kg.
- 270% de aumento en la venta de jabón, pasando de 100 kg a 370 kg.
- 315% de aumento en la facturación del grupo LimPEco, pasando de US\$ 197 a US\$ 819.
- Adquisición de maquinaria y muebles necesarios para la mejora de la producción de jabón.
- Replanteada la fórmula del jabón en polvo.

ENTIDAD
ACOMPAÑANTE

Instituto Holcim.

ODB
1ER GRADO

91 familias

Urbana Creada en 1999

CENTRO DE CULTURA Y ARTES DE LA BOMBA DO HEMETÉRIO - UNIVERSIDART

ESTRUCTURACIÓN DE RECEPTIVO TURÍSTICO LOCAL – GENERACIÓN DE INGRESOS Y FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA UNIVERSIDART

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Sin evidencias, debido a la finalización del proyecto antes de lo previsto.

RECIFE
[PERNAMBUCO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Sin evidencias, debido a la **finalización** del proyecto.

- Sin evidencias, debido a la finalización del proyecto antes de lo previsto.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Walmart.



ODB
1ER GRADO

19 familias

Urbana Creada en 2005

**NÚCLEO DE ATENCIÓN A LA COMUNIDAD
ARTICULADA Y ORGANIZADA
- GRUPO NAÇÃO**

CENTRAL DE COMPRAS DEL BIEN

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Pasaron de 10 a 14 comerciantes vinculados a la Central de Compras.
- 10 comerciantes asesorados en relación a la adecuación del establecimiento, variedad de productos y competencia entre ellos.
- Instalación de un radio en poste para divulgación de los comercios vinculados a la Central de Compras y otras informaciones importantes para la comunidad.
- ODB con participación activa y efectiva en los consejos municipales de políticas públicas.
- Un establecimiento comercial legalizado.



**VITÓRIA,
[ESPÍRITO
SANTO]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

El porcentaje de diversificación de los productos ofrecidos pasó de 20% a

80%.

- Diecinueve compras colectivas realizadas.
- El porcentaje de diversificación de los productos ofrecidos por los comerciantes pasó de 20% a 80%.
- Creación del logo de cada establecimiento comercial.
- Constitución de un fondo de capital de trabajo para la Central de Compras.

**ENTIDAD
ACOMPAÑANTE**

Fundación Otacilio Coser.



**ASOCIACIÓN DE LOS PESCADORES
ARMADORES DE SANTA ISABEL ÁFRICA
NILO - APASIAN**

**PROYECTO JAGUARI DE TANQUES
GEOMEMBRANA**

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- ODB con participación activa y efectiva en los consejos municipales de políticas públicas.
- Área de contabilidad al día y organizada, utilizando documentos contables para tomar decisiones.
- Empoderamiento de los integrantes de la ODB en cuanto al tema de concesión de licencia ambiental.
- La ODB es requerida e indicada por los propios órganos públicos responsables por la concesión de la licencia ambiental, para orientar a otros sobre la concesión de licencia ambiental.



**SANTA ISABEL
[SAO PAULO]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

La ODB es **requerida** por los **órganos públicos responsables, para orientar a otros sobre la concesión de licencia ambiental.**

- Actividad productiva aun no implementada, aguardando la concesión de la licencia ambiental.

**ENTIDAD
ACOMPAÑANTE**

Instituto de Ciudadanía Empresarial - ICE.



ODB
1ER GRADO

14 familias

Urbana Creada en 2001

ASOCIACIÓN DE RECOLECTORES Y RECICLADORES DE MATERIALES REUTILIZABLES DE BARROSO - ASCAB

ASCAB EN NUEVOS HORIZONTES

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Con el registro de la ODB en la Red Cataunidos, esta recibió un camión (en comodato) para la recolección de material.
- Área de contabilidad organizada.
- Integrantes de la ODB capacitados en seguridad laboral y utilizando equipos individuales de seguridad.
- Integrantes de la ODB asumiendo responsabilidades administrativas y negociación de venta de materiales.



BARROSO
[MINAS GERAIS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Ingreso promedio mensual del beneficiario aumentó un
622%

- 100% de los ingresos generados por la ODB entre mayo y octubre de 2014 (US\$ 16.765) se debió al proyecto.
- El ingreso promedio mensual del beneficiario aumentó 622%, pasando de US\$ 61 a US\$ 442.
- Se adquirió una compactadora con mayor capacidad.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Instituto Holcim.

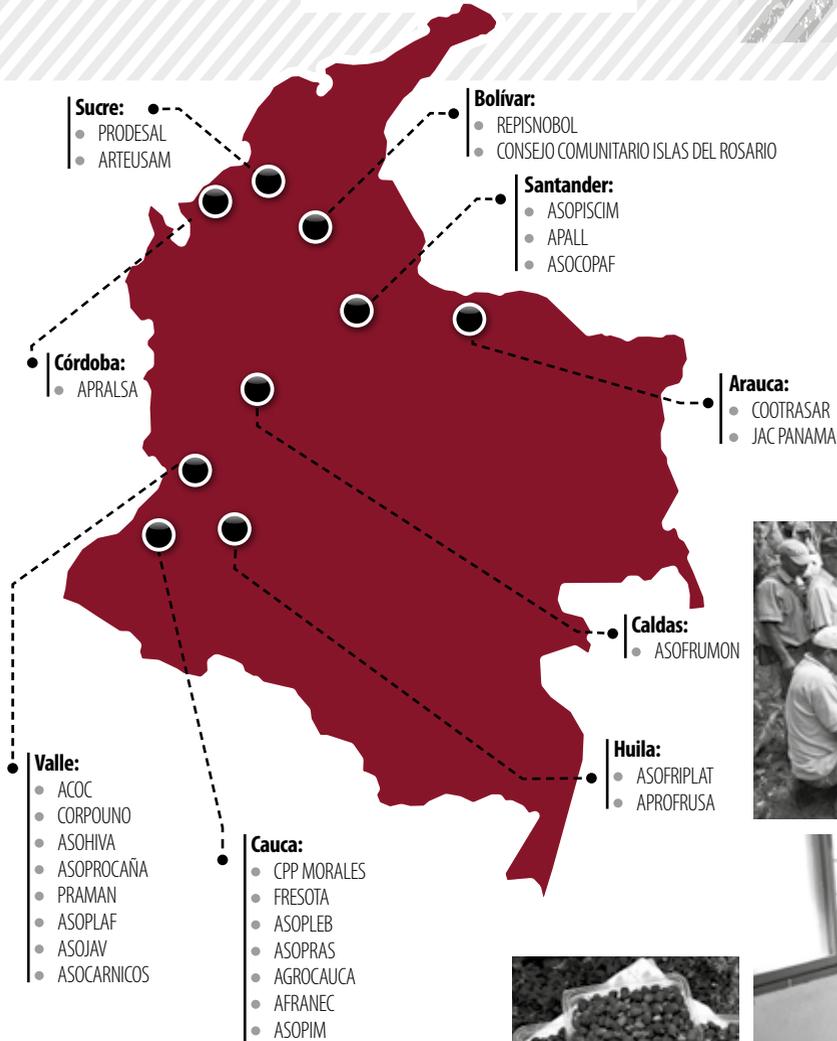
COLOMBIA

Organizaciones apoyadas



27

proyectos



ODB
1ER GRADO

20 familias
Creada en 2004

Rural

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE FRUTAS DEL HUILA - APROFRUSA

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL DE FRUTAS LIMPIAS (ÉNFASIS EN AGUACATE)

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Sistema de microcrédito: \$500 mil a \$1 millón para sostenimiento de cultivos de aguacate.
- Procesos técnicos, administrativos y gerenciales organizados.
- En trámite certificación en BPA del 30% de los asociados.
- Conformación de la escuela de liderazgo: 25 integrantes.
- Vinculación de todo el núcleo familiar de los socios en la capacitación técnica y de desarrollo social.



MUNICIPIOS DE PITALITO Y SAN AGUSTÍN [HUILA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento promedio de

20%

en ingresos para los asociados.

- Reducción de costos de producción en un 20% por uso de bio-insumos (reducción de agroquímicos)
- Establecimiento parcelas aguacate Hass: promedio 30 árboles por socio.
- Producción esperada aguacate: 100 Kilos/año a \$1.500 por kilo. Utilidad anual esperada: \$2.100.000.
- Nuevos productos estandarizados listos para producción industrial: jugo de frutas, pulpa de aguacate para guacamole, aceite de aguacate.
- Diversificación de frutales. Se espera aumento del 20% en ventas para 2014.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Asociación de Fundaciones Petroleras – Fundación Hocol.



ODB
1ER GRADO

20 familias
Creada en 2006

Rural

ASOCIACIÓN DE PLATANEROS DE FLORIDA - ASOPLAF

FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LA ASOCIACIÓN DE PLATANEROS DE FLORIDA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Vivero de colinos de plátano certificado por el ICA.
- Fondo rotatorio para mejoramiento productivo.
- 60% de los asociados lleva registros: número de plantas/área, manejo agronómico (bioinsumos), cronograma de actividades y programación de siembra y cosecha.
- Inicio implementación de BPA en las parcelas.
- Ampliación en el portafolio de bienes y servicios que ofrece ASOPLAF a los asociados: venta de colinos de plátano, abono orgánico, alquiler de equipos y preparación de terrenos.
- Se afianzó el sentido de pertenencia de los asociados.



MUNICIPIO DE FLORIDA
[VALLE DEL CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento de ingresos de **15%** en 19 asociados por la venta de plátano.

- Nueva fábrica de abono orgánico líquido genera cinco empleos temporales (3 hombres y 2 mujeres) y dos empleos fijos (hombres).
- Acuerdo comercial de la ODB por un año con el supermercado La Séptima, donde 14 productores comercializan en promedio 900 kg semanales.
- Seis de los asociados comercializan el 30% del total del plátano de la asociación
- Incremento de ingresos de 15% en 19 asociados por la venta de plátano (de \$396.000 a \$457.000).

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Epsa.

ODB
1ER GRADO



23 familias

Rural

Creada en 2001

ASOCIACIÓN DE PISCICULTORES DE MINDALÁ – ASOPIM

MEJORAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE CARNE DE TILAPIA ROJA Y FORTALECIMIENTO DE LOS PROCESOS DE AUTOGESTIÓN Y EMPRESARIALES DE LA ASOCIACIÓN Y DE LA RED DE PISCICULTORES ALEVINOS SALVAJINA SAT: ASOPIM, APISMO Y ASPROINCA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Adecuación de bocatoma, laboratorio para la reproducción de alevinos y ocho estanques.
- Proceso productivo estandarizado con siembras escalonadas. Lidera la producción en el embalse La Salvajina, posicionada como empresa comunitaria.
- La red piscícola articula la comercialización: dirección a la compra, venta de alevinos, sistemas de siembra, pagos, distribución a clientes y compra de insumos de las organizaciones.
- Proyecto de Incoder para el montaje de jaulas flotantes y compra de insumos (\$116 millones para ASOPIM y \$116 millones para APISMO).
- Mayor eficiencia en el manejo administrativo: definición de áreas empresariales, nuevas estrategias para la cadena productiva piscícola.



MUNICIPIOS DE SUÁREZ Y MORALES [CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Las organizaciones semanalmente reciben

\$3.000.000

- Aumento de producción de carne de tilapia roja en 300 Kg/semana. La producción para la venta de APISMO y ASOPIM es de 500 kilos semanales de pescado vivo.
- Las organizaciones semanalmente reciben \$3.000.000. Anualmente por familia \$480.000.
- Producción de 8.000 alevinos mensuales en jaulas flotantes.
- La red debe generar 10.000 alevinos mensuales para cada una de las ODB.
- Antes del proyecto se comercializaba de manera individual ahora se hace a través de la SAT. La red recibe más de 70% de la producción de ASOPIM y APISMO.
- Comercialización local en restaurantes, supermercados y en casas de familia.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Epsa

ODB
1ER GRADO

17 familias
Creada en 2005

Rural

ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES Y PRODUCTORES PISCÍCOLAS Y FRUTÍCOLAS DEL ORIENTE COLOMBIANO – ASOCOPAF

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL Y PRODUCTIVO DE ASOCOPAF. IMPLEMENTACIÓN DE 6 HECTÁREAS DE PAPAYA Y 4 DE PLÁTANO

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- En gestión proyecto de banco de mecanización agrícola en alianza con la alcaldía de Betulia.
- Mayor respaldo de entidades financieras para ASOCOPAF y para los asociados.
- Se han estrechado relaciones con la alcaldía y las universidades de la región. Se han conseguido becas para los hijos de los asociados.
- Interés en consolidar sus procesos organizativos, administrativos, contables y financieros.



MUNICIPIO DE BETULIA
[SANTANDER]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Ingreso promedio anual por familia de
\$4.438.602
en una producción de 7 meses en 2013.

- Estabilidad económica de 17 familias por establecimiento y tecnificación de 6 hectáreas de papaya y 4 de plátano hartón.
- Ventas de papaya por \$75.456.252, con ingreso promedio anual por familia de \$4.438.602, en una producción de 7 meses en 2013.
- Inicio de comercialización de plátano, obteniendo ingresos brutos por valor de \$19.401.660. Ingreso promedio anual por familia \$1.141.272 (2013).

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Asociación de Fundaciones Petroleras - FUNDESMAG.

ODB
1ER GRADO

17 familias
Creada en 2006

Rural

ASOCIACIÓN PRODUCTIVA CÁRNICOS CALIMA

FORTEALECIMIENTO ASOCIATIVO, ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL DE LA ASOCIACIÓN CÁRNICOS CALIMA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Certificación en BPM: 13 personas
- Estructuración de las áreas funcionales de la empresa: 17 socios conforman los comités y fueron capacitados.
- Se estandarizó la producción y se cuenta con flujograma.
- Estructuración del área de ventas. Plan de mercadeo a partir de la investigación de mercados
- Dos socios participan en la veeduría ciudadana para temas ambientales y uno en las mesas de trabajo de la administración municipal.



CALIMA
[VALLE DEL CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento en ventas de \$8 millones en 2011 a \$33 millones en 2013, con una rentabilidad del

20%

- Planta para procesamiento de cárnicos y empacado al vacío: se generan 8 empleos directos.
- Incremento de producción: de 0,10 ton/año en 2012 a 3 ton/año en 2013.
- Ingresos promedio anuales por persona: \$1.233.953.
- Se logró llegar al punto de equilibrio con venta directa de \$6.500/libra. Costo de producción \$3.900/libra.
- Estandarización de la fórmula de chorizos, mejoramiento de empaque y logo. Se cuenta con clientes como restaurantes, tiendas y puntos de comida rápida, y tiene un contrato con la salsamentaria y supermercado Dosmil.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Epsa.



ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES DEL NORTE DEL CAUCA - AGROCAUCA

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE AGROCAUCA Y SUS ASOCIACIONES DE PRIMER NIVEL

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- 100% de los agricultores implementan BPA, principalmente: manejo de plagas y enfermedades y plan de fertilización.
- Gestión directa con las administraciones municipales: siete ODB, dos de ellas están ejecutando proyectos.
- Todas las ODB participan en redes de PorAmérica, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Vallepaz y Biotec.
- AGROCAUCA construyó participativamente su plan de direccionamiento estratégico.



PUERTO TEJADA [CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento promedio de ingresos de las familias en

101%
pasando de \$316.600 a \$635.263 (2013)

- Aumento promedio de ingresos de los agricultores para 2013: 101% (pasando de \$316.600 a \$635.263 mediante la comercialización individual).
- El 78% de los productores cuenta con acuerdos comerciales individuales con plazas de mercado municipales en Cali y pequeños graneros del norte del Cauca. El 26% vende a través de intermediarios.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Gases de Occidente

ODB
1ER GRADO

120 familias
Creada en 1999

Rural

ASOCIACIÓN FRATERNAL DE COMUNIDADES NEGRAS DE CAJIBÍO – AFRANEC

FORTALECIMIENTO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DE LAS ORGANIZACIONES DE BASE QUE CONFORMAN LAS REDES DE LÍDERES Y ORGANIZACIONES LOCALES EN LOS MUNICIPIOS DE CAJIBÍO, EL TAMBO, SUÁREZ Y MORALES, CAUCA, CON EL INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN Y CALIDAD DE CAFÉS ESPECIALES

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Tecnificación de cultivos de café (variedad Castillo) en 120 fincas de cuatro municipios.
- Capacitación en beneficio y secado de café, pasantías a Nariño: 124 productores.
- Plan de mejoramiento administrativo y organizacional en las ODB de las cuatro redes.
- Articulación entre los productores de los cuatro municipios.
- Participación en temas de política pública.

MUNICIPIOS DE CAJIBÍO, EL TAMBO, SUÁREZ Y MORALES [CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento promedio de ingresos:

20%

pasando de \$250.000 en 2011 a \$300.000 en 2013.

- Mejoramiento de infraestructura: 117 almácigos, 8 secaderos construidos, 20 hectáreas sembradas y 60 sostenidas (120 productores sembraron 0.5 has cada uno).
- Llevan registros de cultivos
- Inició proceso de certificación Rain Forest para todos los productores.
- Incremento de los rendimientos a 80@/ha. para el 60% de los productores, los demás iniciaron renovación de cultivos.
- Producción promedio de café: 100@/ha/año. Total aproximado de 12.000@ para 2013.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Smurfit Cartón de Colombia.

ODB
1ER GRADO

33 familias
Creada en 1999

Rural

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE SALVAJINA – ASOPRAS

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL, PRODUCTIVO Y COMERCIAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE SALVAJINA -ASOPRAS

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Incremento de volúmenes en el mercado orgánico campesino de COMFANDI en Cali por articulación a la organización Mujeres del Futuro.
- Mejoramiento de empaque y etiqueta.
- Cambio de actividad: de minería ilegal a la agricultura orgánica (algunos asociados).
- Comités de trabajo para proceso de certificación orgánica – ECOCERT.
- Plan de manejo ambiental y un sistema interno de control SIC adecuado a la norma ecológica vigente.

MUNICIPIO DE SUÁREZ
[CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Ingreso bruto promedio mensual por socio (20 socios):

\$833.332

(año 2014)

- Diez invernaderos semi-tecnificados de tomate (10.800 plantas), que benefician 30 familias.
- Disminución de costos de producción por manejo de plagas.
- Incremento de producción: 30% (de 3 kl/planta a 5 kl/planta). Equivalentes a 280 ton/año para 2013.
- Disminución de pérdida de producto por cambio de cultivo de cielo abierto a invernaderos: 67% menos. Las devoluciones pasaron de 20% a 1%.
- Logro no previsto: inicio de la construcción de planta deshidratadora de tomate orgánico.
- Ingresos por \$10 millones para 29 socios en 2013.
- Aumento de clientes: 5 nuevos almacenes de cadena.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Epsa.

ODB
1ER GRADO

60 familias
Creada en

Rural

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORAS DE AREPA
CON HUEVO DE LURUACO – ASOPRAL**

**FORTALECIMIENTO MICROEMPRESARIAL
Y SOCIAL DE ASOPRAL**

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Estructura organizacional adecuada comercial y asociativamente.
- Sistema de producción con BPM.
- Reconocimiento de la calidad e higiene de los productos.
- Gestión de actividades comunitarias: jornadas ambientales, de salud, prevención de violencia intrafamiliar.
- Normalización de procesos: 70% de las asociadas cumplen BPM en manipulación de alimentos: manejan técnicas de inocuidad y utilizan materia prima de buena calidad.
- Plan estratégico de gestión administrativa, financiera y comercial.
- Fortalecen el sentido de pertenencia de las asociadas y el trabajo comunitario.
- ASOPRAL está en la cadena eco-turística y es reconocida en el festival de arepa con huevo de Luruaco, evento reconocido como patrimonio histórico colombiano.



**MUNICIPIO
DE LURUACO
[ATLÁNTICO]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

**Ventas acumuladas
por \$110 millones y
utilidades por
\$10.700.000**

- Inicialmente no tenían estrategia de ventas. Hasta octubre de 2013 se han vendido \$85.026.580.
- Centro de acopio que le permite garantizar la calidad de la materia prima y ofrecer mejores precios a las asociadas.
- ASOPRAL logró por primera vez ventas acumuladas por \$110 millones y utilidades por \$10.700.000.

**ENTIDAD
ACOMPAÑANTE**

Fundación Gases del Caribe

ODB
1ER GRADO

36 familias
Creada en

Rural

ASOCIACIÓN DE ARTESANAS DE CHORRERA

FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y SOCIAL DE LA ASOCIACIÓN DE ARTESANAS DE CHORRERA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Sistema de producción eficiente, y controles de calidad en los procesos.
- Definidos sus procesos productivos y áreas de producción.
- Ventas en 2013: 2.307 unidades (56 nuevos modelos)
- Conocimientos en nuevas técnicas de tejido artesanal: 80% de las artesanas.
- Arte&Tejido es gestora de actividades comunitarias: jornadas ambientales, de salud, prevención de violencia intrafamiliar en el corregimiento de Chorrera.



CORREGIMIENTO DE CHORRERA, MUNICIPIO DE JUAN DE ACOSTA, [ATLÁNTICO]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Las asociadas recibieron
\$30.400.000
(2013)

- Arte&Tejido genera 36 empleos para las asociadas y temporalmente contratan la marroquinería.
- Ventas: \$74.843.115 (2012) y \$104.532.211 (2013)
- Nueve nuevos clientes con pedidos mensuales (antes tenían dos).
- Exhibición de las mochilas en almacenes especializados de Colombia. Gestiones con clientes en México y Canadá.
- Participación en eventos de moda a nivel nacional: Colombia Moda, Plataforma K, Sabor Barranquilla.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Gases del Caribe.

ODB
1ER GRADO

60 familias

Rural Creada en 2005

CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA DE LA UNIDAD COMUNERA DEL GOBIERNO RURAL DE ISLA DEL ROSARIO, CASERÍO DE ORIKA

FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS Y DE SERVICIOS DE NATIVOS AFRO DESCENDIENTES PARA ARTICULAR LA CADENA PRODUCTIVA DE SERVICIOS ECOTURÍSTICOS

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Estrategia de articulación ruta eco turística “Orika Ecoturismo... Explorando nuevas rutas... viviendo una aventura”
- Planes de mejoramiento de 33 unidades productivas y de servicios articulados a la cadena ecoturística.
- Diseño de la página web de la ruta ecoturística, con recursos propios.
- Articulación de la ruta ecoturística al programa Cartagena Mía, de la Corporación de Turismo de la ciudad, con estándares de precios.

ISLA GRANDE, ISLAS DEL ROSARIO [CARTAGENA DE INDIAS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento en ventas de \$4.900.000 en 2011 a \$9.900.000 en 2013.

- Aumento en ventas de \$4.900.000 en 2011 a \$9.900.000 en 2013.
- Ingreso mensual aproximado por unidad productiva: \$692.000 para 2013.
- La venta de agua dulce del aljibe comunitario genera \$10.800.000 al año en 2013.
- En proceso de formalizar una alianza entre Agua Ltda. y el Consejo Comunitario Islas del Rosario para la venta del agua.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Surtigas.

ODB
2DO GRADO

40 beneficiarias
Creada en 1976

urbana

ASOCIACIÓN DE HOGARES INFANTILES DEL VALLE – ASOHIVA

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL Y EMPRESARIAL POR MEDIO DEL EQUIPAMIENTO PARA LA CONFECCIÓN Y VENTA DE UNIFORMES ESCOLARES A HOGARES INFANTILES DE CALI

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Gestión colectiva fortalecida: plan estratégico, estandarización de procesos y procedimientos, conformación de 6 comités internos.
- El 90% de las mujeres (18) fueron vinculadas como operarias confeccionistas en la unidad productiva y en otras empresas, a partir de los conocimientos adquiridos.
- La asociación fue convocada como uno de los oferentes para administrar la Estrategia Nacional de Atención a Primera Infancia “De cero a siempre” en el departamento del Valle.



CALI
[VALLE DEL CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento de los ingresos/familia/año del
70%
de US\$ 2.200 en 2010 a US\$ 3.733 en 2012.

- Capacidad de producción de 300 unidades/mes de uniformes de niños, dotación de personal y maquila de prendas.
- Se comercializan con los hogares comunitarios del ICBF en Cali.
- Ingreso promedio mensual de \$1.000.000, (2012).
- Se ampliaron ventas a los hogares infantiles de ocho municipios del Valle.
- Generación de 4 empleos directos y 22 indirectos.
- Incremento de los ingresos/familia/año del 70% de US\$ 2.200 en 2010 a US\$ 3.733 en 2012.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Gases de Occidente.

ODB
1ER GRADO

50 familias
Creada en 2005

Rural

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES ALTERNATIVOS DE SAN PEDRO ALCÁNTARA - APRALSA

FORTALECIMIENTO DE LA MINICADENA DE ESPECIES MENORES INTEGRADA POR UNIDADES PRODUCTIVAS Y COMERCIALES DE JÓVENES Y FAMILIAS CAMPESINAS E INDÍGENAS DEL CABILDO INDÍGENA ZENÚ

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Unidades productivas (37) implementan mínimos de BPM, PMA.
- Personal de planta capacitado en la producción de alimento concentrado y administración del negocio.
- Diseño de marca, imagen y empaque del producto.
- Reconocimiento de APRALSA en el ámbito local.
- Jóvenes de la organización participan en la Política Pública de Juventud del departamento.

MUNICIPIO DE MOMIL [CÓRDOBA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Integración a la minicadena de especies menores: 50 familias y

37

unidades de negocios.

- Construida, dotada y en funcionamiento la planta procesadora de alimento concentrado para especies menores, que genera tres empleos permanentes.
- Integración a la minicadena de especies menores: 50 familias y 37 unidades de negocios de comerciantes y productores.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Surtigas.



ODB
1ER GRADO

55 familias

Rural Creada en 2000

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE CAÑA DE AZÚCAR DE NARANJAL, BOLÍVAR (VALLE) – ASOPROCAÑA

MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS ORGANIZATIVOS, PRODUCTIVOS (TRANSFORMACIÓN DE PANELA Y CAÑA) Y COMERCIALES

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Implementación de BPM en el cultivo y trapiches comunitarios mejorando y estandarizando la calidad del producto.
- Gestión de recursos y proyectos por \$17.570.000 (Administración Municipal, Fedepanela y Región Brut)
- Información contable y financiera actualizada
- Construcción de un blog para difundir la sistematización de experiencias.



MUNICIPIO DE BOLÍVAR [VALLE DEL CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento de ingresos por familia: de \$870.000 (2011) a \$7.000.000 (2013).

- Incremento de ingresos por familia: de \$870.000 (2011) a \$1.150.000 (2012) y \$7.000.000 (2013).
- Incremento de la panela comercializada a través de la asociación: de 172,4 Ton. en 2012 a 187,2 Ton. en 2013.
- Incremento del área sembrada en caña panelera: de 159 Has en 2012 a 194 en 2013.
- Mejoramiento de la infraestructura de 10 trapiches con recursos propios y con créditos línea Finagro.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Smurfit Cartón de Colombia.



ODB
1ER GRADO

64 familias

Rural Creada en 1999

ASOCIACIÓN DE FRUTICULTORES NUESTRA SEÑORA CANDELARIA, LA MONTAÑA - ASOFRUMON

INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DEL CULTIVO DE MORA, APOYAR LOS PROCESOS DE EMPRENDIMIENTO DE LOS JÓVENES Y GENERAR CAPACIDADES ADMINISTRATIVAS EN LOS ASOCIADOS Y JÓVENES QUE GARANTICE MAYOR ARRAIGO Y RELEVO GENERACIONAL

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Capacitación y aplicación de técnicas de cultivo: manejo integrado - semillas - cosecha y poscosecha (30 productores)
- Vinculación de 12 jóvenes al proyecto mediante formación en emprendimiento.
- Directivos y asociados capacitados en temas financieros, contables, flujo de caja, planeación, mejorando los procesos administrativos.



MUNICIPIO DE RIOSUCIO [CALDAS]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Se incrementó la producción de 12.7 ton/ha/año (2011) a

14.6
ton/ha/año (2012).

- Incremento de producción: La meta era aumentar un 12% y se logró un 15% Se pasó de 12.7 ton/ha/año (2011) a 14.6 ton/ha/año (2012).
- Incremento de los ingresos/familia/año del 13% (de \$6.390.000 a \$7.200.000)
- Incremento en áreas de cultivo tecnificado (1/4 de ha. por productor – son 40) con implementación de BPA e inicio de ciclos de renovación.
- Comercializan con Alpina S.A., Meals de Colombia S.A. y Casa Luker S.A., principalmente.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Smurfit Cartón de Colombia.

ODB
2DO GRADO

9 ODB
156 familias

Rural Creada en 2001

ASOCIACIÓN RED PISCÍCOLA DEL NORTE DE BOLÍVAR – REPISNOBOL

FORTALECER LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y DE MERCADO DE LA CADENA DE LA TILAPIA ROJA Y BOCACHICO EN DIEZ ORGANIZACIONES VINCULADAS A REPISNOBOL

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- EL 60% de las ODB manejan registros de costos, ventas e inventarios.
- Certificación de productores en normas técnicas de producción, seguridad y aseguramiento de la calidad.
- Formación en nuevos productos procesados a base pescado: hamburguesas, pescado eviscerado empacado.
- Alianza con colegios de María la Baja para enseñanza de labores piscícolas.
- Mejoramiento de las relaciones interpersonales e intragrupalas (acompañamiento psicosocial).



MUNICIPIOS DE MARÍA LA BAJA, CARMEN DE BOLÍVAR, ZAMBRANO Y MAHATES [BOLÍVAR]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Aumento de la producción en

104%

Pasaron de 23.5 Ton/año (2010) a 47,87 Ton/año (2013).

- Establecimiento de tres nuevos estanques y dos jaulas piscícolas.
- Aumento de la producción en 104%. Pasaron de 23.5 Ton/año (2010) a 47,87 Ton/año (2013).
- Incremento en ventas: Pasaron de \$42.000.000 (2010) a \$85.680.000 (2013).
- Apertura de nuevos mercados en Cartagena, Barranquilla, Riohacha y Bogotá.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Fundación Restrepo Barco.

ODB
1ER GRADO

51 familias

Rural Creada en 2004

ASOCIACIÓN DE PISCICULTORES DE CIMITARRA - ASOPISCIM

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FILETE DE PESCADO

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Registro Invima para su funcionamiento y comercialización.
- Productores aplicando BPM: sacrificio, eviscerado, fileteado, empaque, embalaje, almacenamiento, transporte.
- Diseño de imagen: logo y eslogan.
- Gestión de proyectos ante la Alcaldía de Cimitarra.



MUNICIPIO DE CIMITARRA
[SANTANDER]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento de ingresos/familia/año de \$6.000.000 (2010) a

\$6.600.000 (2013)

- Incremento de ingresos/familia/año del 10% Pasaron de \$6.000.000 (2010) a \$6.600.000 (2013)
- Adquisición de equipos: cuarto frío, máquina de hielo, selladora, etiquetadora, cinco mesones de acero inoxidable (total invertido \$52.000.000)
- Creación de fondo rotatorio por valor de \$23.658.240 con recursos de la entidad acompañante (AFP-Fundesmag)
- Construcción de planta de filete de tilapia roja por \$37.000.000 (AFP-Fundesmag)

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Asociación de Fundaciones Petroleras – FUNDESMAG.

ODB
2DO GRADO
Rural

6 ODB
156 familias

Creada en 1997

ASOCIACIÓN DE ARTESANOS UNIDOS DE SAMPUÉS - ARTEUSAM

FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO, ADMINISTRATIVO, PRODUCTIVO Y FINANCIERO DE 6 ORGANIZACIONES VINCULADAS, PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN Y LOS INGRESOS DE LAS FAMILIAS

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Seis ODB realizan manejo contable en la gestión de sus negocios.
- Alianzas con el Ministerio de Agricultura, SENA, CARSUCRE y DPS, para la ejecución de los planes de negocios construidos mediante el programa de Fortalecimiento de Fondos Rotatorios.
- Diseño de nuevos productos de artesanías en hilo (hamacas matizadas y costura).

MUNICIPIO DE SAMPUÉS
[SUCRE]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento de ingresos en un **18%**.
Pasaron de \$2.039.400 /año (2010) a \$2.400.000 / año (2013).

- Incremento de ingresos en un 18%. Pasaron de \$2.039.400 /año (2010) a \$2.400.000 / año (2013).
- Se mantuvieron 80 empleos permanentes y se crearon 20 nuevos.
- Montaje de un punto de venta colectivo para la oferta de productos en hilo, madera, cañaflеча y cuero.
- Se creó una comercializadora de insumos para los artesanos (madera, talabartería y marroquinería).

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Restrepo Barco.

ODB
1ER GRADO

83 familias

Rural Creada en 2004

COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE PANELA DE MORALES – CPPM

FORTALECIMIENTO DE LA COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE PANELA DE MORALES – CPPM, EN LOS PROCESOS EMPRESARIAL, PRODUCTIVO, COMERCIAL Y DE RELACIONAMIENTO SOCIAL

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Capacitación en: liderazgo, formulación de proyectos, procesos administrativos, contables y finanzas.
- Un líder de la CPPM en el Comité Departamental de Paneleros.
- Estandarización de procesos de producción y aplicación de BPM y BPA.
- Certificación orgánica en proceso con la BSC.

MUNICIPIO DE MORALES [CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento en la utilidad: de \$240.000 por semana a \$360.000 por semana (2013).

- Incremento en la producción de panela de 100 @/semana a 150 @/semana (2013).
- Tres unidades de moldeo mejoradas acorde a la Resolución 779 de 2006 (requisitos sanitarios para la producción y comercialización de panela).
- Nuevos clientes en proceso de negociación: Comité de Paneleros de Popayán - COMPA, Supermercados Inter de Cali.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación EPSA.



COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE FRESA DE SOTARÁ – FRESOTA

FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL, PRODUCTIVO, COMERCIAL Y DE RELACIONAMIENTO DE LOS ASOCIADOS DE FRESOTA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Dos proyectos gestionados con DPS: cuarto frío, alianzas productivas, BPA.
- Reconocimiento local y regional por su solidez organizativa y económica.
- Aporte propio y gestión de recursos para saneamiento básico y mejoramiento de escuelas (\$112.000.000)
- Sistema de bancarización entre asociados para pagos por comercialización de fresa.
- Implementación de lineamientos de Resolución 4174 de 2009 del ICA (proceso de certificación).



MUNICIPIO DE SOTARÁ
[CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Incremento en ingresos anuales promedio de \$6.600.000 (2010) a \$17.700.000 (2013).

- Incremento de la producción en 273%. Pasaron de 319 Ton (2010) a 872 Ton (2013).
- Incremento en ventas: de \$574.582.000 (2010) a \$1.570.988.000 (2013).
- Acuerdos comerciales con Alpina y la maquila para Fénix en fresa en contenedor de 500 gramos.
- Empleos directos: cinco permanentes.
- Renovaciones en las aéreas envejecidas (10% cada 6 meses), con ecotipos de buena productividad y resistentes a plagas y enfermedades.
- Reducción de costos de aplicación de insumos en un 40%.
- Adopción de tecnología: podas, análisis de suelos para una fertilización más eficiente y manejo integrado de plagas.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Smurfit Cartón de Colombia.

ODB
1ER GRADO

32 familias
Creada en 2005

Rural

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES
ASOCIADOS AGROPECUARIOS DE LA
VEREDA LA MANSIÓN, CORREGIMIENTO
DE MONTEORO - PRAMAN**

**FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LAS
ORGANIZACIONES PRODUCTORAS DE
FRUTALES DE CLIMA FRÍO MODERADO**

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Las ODB cumplen con las normas tributarias, han organizado la contabilidad y los productores llevan registros de producción.
- ASOFRUMO cuenta con un plan de comercialización elaborado con los beneficiarios y ha realizado visitas a supermercados de Cali y Palmira para conocer mercados objetivo.
- 32 productores capacitados y aplicando técnicas de cultivo recomendadas en manejo integrado - semillas - cosecha y poscosecha.

**MUNICIPIO DE
TULUÁ
[VALLE DEL
CAUCA]**

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Se logró un incremento de los ingresos/familia/año de US\$ 3.334 en 2013

US\$ 4.021
en 2013

- 32 familias implementaron 9,5 has. de tomate de árbol.
- Se logró un incremento de los ingresos/familia/año de US\$ 3.334 en 2010 a US\$ 4.021 en 2013.

**ENTIDAD
ACOMPAÑANTE**

Fundación Carvajal.

ODB
1ER GRADO

30 familias

Rural Creada en 2005

ASOCIACIÓN DE FRIJOLEROS DEL MUNICIPIO DE LA PLATA

FORTALECIMIENTO SOCIAL, PRODUCTIVO, TÉCNICO Y ADMINISTRATIVO DE LA ASOCIACIÓN DE FRIJOLEROS DEL MUNICIPIO DE LA PLATA, HUILA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Divulgación de los diferentes servicios y productos que ofrece ASOFRI-PLAT. Se dispone de pendón, volantes, plegables y publicidad radial.
- Implementación de procesos contables básicos; las familias aprendieron a llevar registros de las labores realizadas en su finca.



LA PLATA
[HUILA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Se logró un incremento de ingresos/familia/año de US\$6.750 en 2010 a

US\$7.425
en 2013.

- Establecimiento de 30/has de frijol/familia (capital semilla de aproximadamente \$5 millones para continuar la producción).
- Incremento de los rendimientos en frijol (de 600 kg/ha a 1.500 kg/ha).
- Se logró un incremento de ingresos/familia/año del 10%, de US\$6.750 en 2010 a US\$7.425 en 2013.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Asociación de Fundaciones Petroleras - Fundación Hocol.

ODB
1ER GRADO



27 familias

Rural

Creada en 2006

ASOCIACIÓN DE PANELEROS LA ESPERANZA DE LA Balsa - ASOPLEB

FORTALECIMIENTO DE LOS PROCESOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, COMERCIALES Y SOCIALES

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Se organizó la contabilidad de la ODB, los socios llevan registros de producción y costos.
- Gestión de proyectos: aprobación de un proyecto ante Acción Social, Misión Rural y Oportunidades Rurales.



BUENOS AIRES
[CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

ASOPLEB dispone de una trapiche panelero moderno, con una hornilla eficiente, con capacidad de producir

100 Kilos
de panela/hora

- Se logró un incremento de 60% en la productividad de los cultivos de caña panelera (se pasó de 60 a 90 toneladas de caña por hectárea).
- 27 productores incrementan sus ingresos en un 10%, pasando de \$250.000 a \$275.000 con el proyecto productivo (más caña y mayor eficiencia en el trapiche).
- ASOPLEB dispone de una trapiche panelero moderno, con una hornilla eficiente, con capacidad de producir 100 kilos de panela/hora (antes se obtenían 50) y donde se ha mejorado en un 100% la calidad de la panela.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Smurfit Cartón de Colombia.

ODB
1ER GRADO

25 familias
Creada en 2007

Urbana

CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO INTEGRAL DE LA COMUNA UNO Y EL BARRIO URIBE URIBE DE YUMBO -CORPOUNO

FORTALECIMIENTO SOCIAL, ECONÓMICO Y DE RELACIONAMIENTO DE ORGANIZACIONES DE BASE DE LA COMUNA UNO DE YUMBO

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Se realizó diagnóstico y se cuenta con un plan de mejoramiento productivo para las cuatro unidades productivas: ABS Profesionales, CORPOUNO, Telecentro Ceteje y Electro Servicios del Valle.
- Eléctricos del Valle cuenta con la certificación de seguridad, salud ocupacional y ambiente ante el consejo colombiano de seguridad
- Corpouno participó en la veeduría de dos proyectos en la Comuna Uno y lograron que la alcaldía del municipio retomara obras pendientes y las terminara.
- Reconstrucción del sistema contable, financiero y tributario de las cuatro unidades.



YUMBO
[VALLE DEL CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Las cuatro unidades productivas han mejorado su planta física, servicios y seguridad industrial.

- Las cuatro unidades productivas han mejorado su planta física, servicios y seguridad industrial.
- ABS Profesionales ha incrementado su producción, sus ventas y su lista de clientes, y ha aumentado de 2.000 en 2010 a 18.000 unidades producidas en 2012
- Tienen productos de exportación y han innovado nuevos productos.

ENTIDAD ACOMPAÑANTE

Fundación Smurfit Cartón de Colombia.

ODB
1ER GRADO



54 familias

Rural

Creada en 2000

**ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES
ORGÁNICOS DE COLOMBIA CAFÉ SANO
– ACOC**

**PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS
AGROECOLÓGICOS CON ENFOQUE EMPRESARIAL Y
CONFORMACIÓN DE LA RED DE LA ASOCIACIÓN**

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Obtención de certificación orgánica de la Comunidad Europea CE, NOP, JAS y FLO para 37 hectáreas de café certificadora ECOCERT.
- Productores capacitados en catación y barística.
- Fortalecimiento con ASOPECAM y el Comité de Cafeteros, generando una alianza para la comercialización de café orgánico certificado.
- Obtención del certificado de producto ecológico nacional, Resolución 187 del 2006.
- Dotación del laboratorio para evaluar calidad y estandarización de café permitiendo garantizar calidad y cumplimiento normativo.



SOTARÁ
[CAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

**Se incrementaron
los ingresos/familia/
año de US\$3.564 en
el 2010 a**

US\$ 4.453

en 2013

- Codificación en todos los supermercados La 14.
- El 100% de los socios hizo renovación de café y se incrementó la producción en un 20% aplicando las normas de producción agroecológica.
- Se incrementaron los ingresos/familia/año de US\$3.564 en el 2010 a US\$4.453 en 2013.
- Se cuenta con un Fondo rotatorio para impulsar cultivos en los jóvenes hasta por \$8 millones.
- Se vendieron 1.321 libras procesadas de café Madre Monte en 2013.

**ENTIDAD
ACOMPAÑANTE**

Fundación EPSA.

ODB
TER GRADO

55 familias
Creada en 2008

Rural

COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO DE LA VEREDA LA ARENOSA - COOTRASAR

FORTALECIMIENTO DEL TRABAJO ASOCIATIVO COMO ESTRATEGIA PARA LA ERRADICACIÓN DE LA POBREZA A TRAVÉS DE LA PRODUCCIÓN PISCÍCOLA

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Mayor reconocimiento de COOTRASAR en la comunidad y en la región como una Organización fortalecida productiva y administrativamente.
- La cooperativa cuenta con estanques piscícolas adecuados y mejorados en los que se aplican técnicas de producción según asistencia técnica.
- Se logró organizar la contabilidad y capacitar a directivos para su interpretación.



[ARAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

20 familias incrementaron el ingreso familiar en 20% para 2012.

- 20 familias (88 personas), incrementaron el ingreso familiar por ciclo productivo en un 20% para 2012 (entre 300 y 400 mil pesos: ingreso mes \$1.800.000).
- Se concretaron dos nuevos negocios de comercialización con Pesquera de los Llanos y Centro-abastos.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Asociación de Fundaciones Petroleras - Fundación Alcaraván.

ODB
1ER GRADO

55 familias

Rural Creada en 2000

JUNTA DE ACCIÓN COMUNAL DE PANAMÁ DE ARAUCA- AMAR

POTENCIALIZAR LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES DE LAS MUJERES ASOCIADAS A LA J.A.C. A TRAVÉS DEL DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA DE UNA PLANTA DE CONFECCIONES

LOGROS EN FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL

- Creación de una cooperativa para la producción y comercialización del tomate.
- Pasó de comercializar con intermediarios locales a hacerlo con dos clientes mayoristas.
- Construcción de cinco invernaderos para mejorar la producción de tomate.
- Implementación de un sistema de calidad basado en BPA.



PANAMÁ DE ARAUCA [ARAUCA]

LOGROS EN GENERACIÓN DE INGRESOS

Se incrementaron los ingresos de las familias en un

33%

pasando a US\$ 2.667 familia/año en 2013.

- Se incrementaron las ventas de la ODB en US\$ 1.583 pasando de US\$ 1.333 en 2010 a US\$ 2.916 en 2013.
- Se incrementaron los ingresos de las familias en un 33% pasando de US\$ 2.000 familia/año en 2010 a US\$ 2.667 familia/año en 2013.
- Se han realizado nuevos acuerdos comerciales con colegios del municipio, y con el complejo petrolero de Caricare.

ENTIDADES ACOMPAÑANTES

Asociación de Fundaciones Petroleras - Fundación Alcaraván.



www.poramercia.org/memoria