

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PAPA AMARILLA ANDINA EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACA
GESTION SOCIAL

FACTORES DE ÉXITO	OBJETIVO GENERALES	LINEA BASE	PROPOSITOS	ACTIVIDADES	METAS DE MEJORAMIENTO	INDICADORES	RESPONSABLES	CRONOGRAMA			
								T1	T2	T3	T4
Visión y apropiación del proyecto	Aumentar los niveles de apropiación con el fin de que todos los miembros conozcan y compartan los objetivos del proyecto.	Al momento de iniciar la inversión se hace necesario verificar en campo la base social, con el ánimo de establecer el listado definitivo de personas beneficiarias de la alianza, ya que entre del tiempo del estudio de preinversión al de inversión pueden ocurrir	1. Verificar lista de chequeo social, ambiental y Técnica de la alianza	Una jornada en donde se verifiquen los pequeños productores identificados por la OGR en el estudio de pre-inversión, con copia de documento de identidad.	100% de los productores identificados y definidos, con sus fincas identificadas, lo cual agilizará la labor de la OGA y su equipo de profesionales	Número de productores verificados vinculados a la alianza. Número de predios visitados por la OGA	OGA: Gerente del Proyecto y Asesor social				
		No todos los productores conocen los objetivos de la alianza, así como los estudios guía, acuerdos y reglamentos establecidos.	Aumentar en los productores los niveles de confianza en la alianza.	Una jornada de Socialización y Ajuste a los acuerdos logrados entre los productores y los Aliados Comerciales. Socialización de los estudios de preinversión, Convenio de Alianza, Reglamento del Fondo Rotatorio y Reglamento del Comité directivo.	100% de los productores con amplio conocimiento de la alianza y apropiados del proyecto.	Porcentaje de productores asistidos a las convocatorias. Convenios o contratos celebrados, número de estrategias adelantadas por la OGA para socializar los acuerdos. Número de productores con copia de Estudios, y Reglamentos. Número de Socios activos. Número de productores vendiendo su cosecha en el marco de la alianza.	Gerente de OGA, asesor social y representante del aliado comercial.				
Visión y Apropiación del negocio.	Ninguno de los 66 productores ha tenido vínculos comerciales con Listo y Fresco, por lo tanto no conocen la forma en que negocia la empresa	1. Fortalecer el sentido de fidelidad al aliado Comercial 2. Fortalecer el vínculo existente entre el aliado comercial, los productores y la 3. Crear un aliado comercial con sentido social.	Realización de un taller teórico práctico en formas asociativas y su incidencia en la comercialización: ¿Por qué es importante unirse para producir y comercializar? – Ventajas de contar con un socio comercial. Diseño de un sistema de premios y sanciones para quienes se mantienen fieles al aliado comercial.	Beneficiarios plenamente convencidos de la alianza. Fieles al aliado comercial. Socio comercial involucrado socio empresarialmente con los productores y la organización de	1. Número de productores vendiendo su cosecha en el marco de la alianza. 2. Registro de cantidades vendidas por productor al aliado Comercial. 3. Sistema de premios y sanciones implementado. 4. Asistencia y periodicidad de éstas por	OGA: Asesor social y representantes del aliado comercial					
		No todos los beneficiarios de la alianza, tienen claro el carácter de negocio y empresa que están adquiriendo.	Generar entre los beneficiarios la visión de negocio.	Realizar un taller sobre administración de grupos productivos - la alianza como empresa y negocio de todos. Ventajas económicas y sociales de ésta.	1. 100% de los beneficiarios con visión clara de la alianza como negocio productivo.	1. Número de asistentes a la capacitación. 2. Número de productores con conocimientos					
Asociatividad.	Empoderar a los beneficiarios de la alianza, con el fin de que adquieran visión empresarial y de negocio de la actividad agrícola de la alianza, lo que les permitirá adquirir autonomía en el manejo de ésta.	La distancia entre los dos municipios limita la integración entre los productores.	Consolidar un grupo de 66 beneficiarios integrados, con principios de vecindad y convivencia.	Dos jornadas de convivencia entre los beneficiarios habitantes de los dos municipios que integran la alianza, en donde se compartan las experiencias del cultivo y la negociación del producto. Dos talleres de Convivencia en comunidad y participación comunitaria entre todos los productores de la alianza.	100% de los beneficiarios con buenas relaciones sociales internas compartiendo conocimientos y vivencias. 100% de los productores con excelentes relaciones sociales y entre éstos y su comunidad circundante.	1. Número de asistentes a los talleres, 2. Número de conflictos resueltos entre asociados. 1. Número de Asistentes a los talleres.	OGA: Asesor social OGA: Asesor social				
		La cooperativa que agremia a los productores se conformó recientemente	Consolidar la estructura organizativa existente.	Una reunión con los 66 productores del proyecto para darles a conocer el esquema organizativo de la alianza, ventajas comparativas de la cooperativa y reestructuración de los cuadros directivos. Realización de visitas domiciliarias haciendo hincapié en la cooperativa y su importancia en el nuevo modelo empresarial adquirido, así como en la importancia del trabajo en equipo.	1. 100% de productores conocedores del esquema organizativo. 2. Una junta directiva de la Cooperativa instituida. 1. 100% de productores aplicando los conocimientos y habilidades cooperativas en su negocio productivo.	1. Número de asistentes a la reunión. 2. Nombramiento de la nueva junta directiva. 1. número de visitas domiciliarias realizadas. 2. Número de productores trabajando mancomunadamente.	OGA: Asesor social OGA: Asesor social				
Democratización.	Pese a que los productores del municipio de Santa Rosa son dinámicos y hay una clara identificación de líderes en Soracá no se aprecian esas habilidades entre el grupo de productores.	Aumentar los niveles de participación y liderazgo de los productores al interior de la alianza.	Realizar un taller en formación de líderes. Realizar acompañamiento constante por parte del encargado del área social que permita hacer énfasis en la importancia de la participación y toma de decisiones.	50% de beneficiarios de la alianza tomando decisiones.	3. Número de asistentes al taller. 4. Número de potenciales líderes identificados. 5. Porcentaje de productores participando activamente en la alianza. 6. Número de visitas a campo y a productores efectuadas. 7. Número de Experiencias exitosas.	OGA: Asesor social					
		No existe un medio de comunicación fuera de las asambleas, que sirva de retroalimentación entre los mismos productores y la asistencia técnica, ambiental, socio empresarial y el aliado comercial.	Crear una red de información socio empresarial, en donde el productor y demás miembros de su familia expresen sus inquietudes y experiencias del negocio productivo de papa criolla y a la vez sea un medio para reforzar las	Editar un boletín mensual con artículos elaborados por los productores y personal operativo de la alianza, que será distribuido a los miembros de la cooperativa y demás interesados.	1. 100% de los productores informados de los acontecimientos de la alianza, participativos y dinámicos.	1. Registro del número de boletines distribuidos mensualmente.	1. Asesor social de la OGA. 2. Productores de alianza.				
Empoderamiento.	El negocio productivo requiere de un registro contable sistemático con el que no cuenta ninguno de los productores beneficiarios.	Adquirir y aplicar conocimientos básicos de contabilidad aplicados al agronegocio.	Un taller teórico práctico para la enseñanza de conceptos elementales de contabilidad aplicados al negocio productivo. Visitas domiciliarias por parte del asesor social a fin de supervisar el libro contable con el que debe contar cada productor al tiempo que refuerza los conocimientos del taller.	1. 100% de los beneficiarios capacitados en conceptos y métodos de contabilidad aplicados al agronegocio. 2. 100% de productores registrando día a día producción, ingresos y egresos de la actividad productiva de papa criolla	1. Número de informes contables presentados por la organización de productores a la OGA. 2. Número de productores con habilidades contables, conocimiento y manejo de libros contables. 3. Número de visitas a los hogares de los productores por parte del asesor social de la OGA	OGA: Asesor social					
		1. No hay conocimiento de los miembros que conforman el comité directivo de la alianza y de las facultades para representar legalmente al organismo que cada uno representa. 2. Ningún beneficiario está capacitado para asumir el seguimiento y control de la gerencia de la Alianza y los beneficiarios no los han elegido	Lograr un alto grado de legitimidad y compromiso por parte del grupo que conforma el Comité directivo de la alianza	Socialización de los miembros del Comité Directivo de Alianza y sus funciones específicas, en donde deben allegar a la OGA, a la OGR y al MADR el certificado de Existencia y Representación Legal de cada uno de éstos. Realizar una asamblea en donde se elija el grupo de personas que asumirá el seguimiento y control Diseño de una estrategia que permita que el grupo que se encargará de hacer el seguimiento se articule con la gerencia de la alianza. Elección por parte de la organización de un grupo de personas que asumirá el seguimiento y control de la gerencia de la alianza una vez transcurra el primer año. Dos talleres en órganos de administración, control y vigilancia.	Un grupo de personas que goza de legitimidad y está comprometida con la gerencia de la alianza.	Número de Certificados de Existencia y Representación Legal archivados por la OGA y al OGR, encargada del MyS. 1. Una junta Directiva legitimada, gerenciando la Alianza. 2. Número de miembros escogidos para realizar el seguimiento de la gerencia de la alianza. 3. número de asistentes al taller.	Gerente de OGA y comité directivo de Alianza. Junta directiva, organización de productores y asesor social y gerente de la OGA.				

**PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PAPA AMARILLA ANDINA EN EL DEPARTAMENTO DE BOYACA
GESTION AMBIENTAL**

Objetivo General	Objetivo	Meta	Actividad	M1	M2	M3	M4	M5	M6	INDICADOR	% EJECUCION		
Mejorar los ingresos y la calidad de vida de 66 familias mediante el establecimiento de 66 hectareas de papa criolla amarilla andina en el marco de un sistema de producción tecnificada, que permita mejorar la calidad del producto, sin descuidar el fortalecimiento organizativo y la base social.	Difundir entre los productores el conjunto de prácticas ambientalmente amigables para el mejoramiento de los métodos convencionales de producción de papa, que permitan minimizar el impacto sobre la fauna, la flora y la salud de los trabajadores.	Capacitación mediante 12 talleres teórico-prácticos y adopción del paquete técnico-ambiental sugerido en este estudio	Difusión y apropiación de la problemática ambiental alrededor del cultivo de la papa.		3					Talleres			
			Labranza reducida y su relación con conservación de suelos (materia orgánica, abonos verdes y compostaje)			3				Talleres			
			Manejo integrado de plagas y enfermedades de papa (utilización de trampas de caída – feromonas - cultivos trampa – cebos)					3			Talleres		
			Seguridad Industrial y Salud ocupacional: normas de bioseguridad para la aplicación de plaguicidas (manejo y calibración de máquinas fumigadoras)						3		Talleres		
	Evitar la contaminación de suelos y aguas por residuos de plaguicidas, y evitar problemas de salud a los trabajadores y habitantes de la zona	66 visitas a fincas para las jornadas de recolección y limpieza de residuos peligrosos en áreas pertenecientes a los miembros de la alianza	Establecer el sistema de recolección, transporte temporal de envases de agroquímicos mediante 3 reuniones grupales .	Recoger los residuos peligrosos que hayan sido depositados inadecuadamente en los predios.	66						Visitas a finca		
				Instalación de micropuntos, de aquí los residuos deben transportarse hacia una bodega especializada o hacia un horno crematorio autorizado para estos fines. La frecuencia de recolección en este caso debe ser coordinada con la entidad responsable para la incineración de estos envases evitando la saturación de residuos en cada micropunto.		3					Reuniones grupales		
				Difusión de buenas prácticas para el manejo y disposición final de envases de agroquímicos.	Capacitación sobre lavado, inutilización, almacenamiento y disposición final de envases de agroquímicos. Se distribuirán entre los productores los micropuntos de recolección y confinamiento de envases y empaques de plaguicidas, que consisten en unidades plásticas con tapa y una capacidad de 100 litros, con un costo de \$50.000 por unidad.						3	Talleres	
				Gestión para la recolección empleando los mecanismos señalados por el MAVDT y la ANDI							3	Talleres	
				Mejorar la gestión integral de residuos sólidos generados en el sistema productivo con la implementación de un sistema de manejo integral de los residuos orgánicos. Implementar un sistema de compostaje en cada finca que ayude al manejo integral de los residuos de cosecha y provea abono para el cultivo	Realizar cuatro talleres para la construcción de un modelo de compostaje por ser replicado en cada finca beneficiaria	Realizar cuatro talleres para la construcción de un modelo de compostaje por ser replicado en cada finca beneficiaria	Cuantificación de residuos de la finca.				1		
	Diseño y dimensionamiento del sistema de compostaje.						1			Talleres			
	Ubicación del sistema dentro del predio.						1			Talleres			
	Trazado y construcción.						1			Talleres			
	Manejo y mantenimiento del sistema						1			Talleres			