

## PAZ Y SALVO.

**PAZ Y SALVO CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIO No. 302960-04**, el cual tiene como objeto realizar el acompañamiento y supervisión profesional, así como de la logística del proyecto de Alianzas Productivas denominado **“ALIANZA PARA EL SOSTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANÍA DE PERIJÁ - ASOANEI EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, DEPARTAMENTO DEL CESAR”**, en favor de las familias beneficiarias del mismo y de conformidad con lo señalado en el Plan Operativo Anual y en el estudio de preinversión.

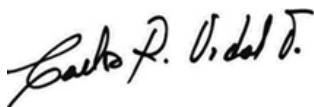
En mi calidad de supervisor certifico que el Operador Local **CARLOS RAMÓN VIDAL TOVAR** de la alianza **“ALIANZA PARA EL SOSTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANÍA DE PERIJÁ - ASOANEI EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, DEPARTAMENTO DEL CESAR”**, en su tiempo de trabajo presentó los entregables definidos en el contrato del Fideicomiso denominado **“ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS INDIGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANIA DEL PERIJA - ASOANEI”**, contrato **N.º 302960-04** descritos a continuación:

1. Elaborar, socializar y ejecutar el POA de la Alianza de manera participativa, acorde con el estudio de preinversión y la aprobación del Comité Directivo de la Alianza.
2. Realizar mínimo un CDA mensual ejerciendo la secretaría técnica y consolidando las actas
3. Actualizar el POA de acuerdo con las actividades realizadas y presentar informes periódicos de gestión al CDA, al Operador Regional y otras entidades que así lo soliciten
4. Seleccionar, orientar, capacitar y evaluar al Gerente de la Alianza en el escenario del Comité Directivo de la Alianza – CDA y con base en lo estipulado en el Manual Operativo del proyecto.
5. Actualizar el POA de acuerdo con las actividades realizadas y elaborar informes mensuales.

Igualmente, los siguientes productos: Certificación por parte de la Sociedad Fiduciaria – FUDUAGRARIA de haber ejecutado el 100% de los recursos del primer y segundo desembolso del Incentivo Modular IM (sin incluir el último pago del Operador Local - OL); Informe de visita balance a la implementación y por parte del Operador Regional -OR; Plan Operativo Anual -POA de alianza actualizado, informes de gestión mensual al día, listado definitivo de beneficiarios actualizado, acta de entrega del archivo a la Organización de Productores - OP.

Los productos recibidos cumplen con los parámetros requeridos y los fines pertinentes del proyecto, así mismo se hace constar que el operador local se encuentra a paz y salvo por todo concepto y obligación.

Para constancia se firma en Bogotá a los 08 días del mes de octubre del año 2024.



**Carlos Ramón Vidal Tovar**  
Representante Legal OL

Natalia Castro

**NATALIA ANDREA CASTRO**  
Coordinadora Regional Caribe 1/Supervisora

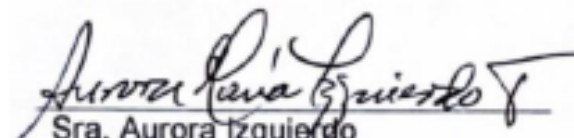
## PAZ Y SALVO

La Asociación de Productores Agroecológicos Indígenas y Campesinos de la Sierra Nevada de Santa Marta y Serranía de Perijá - **ASOANEI**, - identificada con NIT. 900048861-7, CERTIFICA que los valores reflejados en el presente documento corresponden a la liquidación del contrato de prestación de servicio No. 302960-04 como operador local de la alianza “**ALIANZA PARA EL SOSTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANÍA DE PERIJÁ - ASOANEI EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, DEPARTAMENTO DEL CESAR**”.

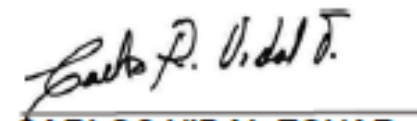
LIQUIDACIÓN CONTRATO OL-ASOANEI VALLEDUPAR	
VALOR ORDEN DEL SERVICIO	\$ 36.380.000,00
VALOR TOTAL CAUSADO	\$ 0,00
SALDO FINAL A FAVOR DEL PROVEEDOR	\$ 0,00
SALDO TOTAL A FAVOR DEL PATRIMONIO AUTÓNOMO FIDEICOMISO ASOPROAGROGAR No. 302960 RUBRO PRESUPUESTAL 08-01 ACOMPAÑAMIENTO OPERADOR LOCAL - OL	\$ 36.380.000,00

Que el Coordinador de la Regional Caribe 1 certifica que el contrato del Operador Local No. 302960-04 suscrito ante **LA SOCIEDAD FIDUCIARIA DE DESARROLLO AGROPECUARIO – FIDUAGRARIA S.A, VOCERA Y ADMINISTRADORA DEL FIDEICOMISO ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS INDIGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANIA DEL PERIJA – ASOANEI, DEL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR - DEPARTAMENTO DEL CESAR – NIT 830.053.630-9**, y quedaría a **PAZ Y SALVO** en términos financieros. Se aclara que en temas documentales se realizó la entrega de gestión documental a la Asociación de Productores.

Se firma a los 27 días del mes de marzo de 2024.



Sra. Aurora Izquierdo  
Representante Legal ASOANEI



CARLOS VIDAL TOVAR  
Operador Local

## INFORME FINAL ALIANZA PRODUCTIVA ASOANEI

**“ALIANZA PARA EL SOSTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO  
CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS  
Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANÍA  
DE PERIJÁ - ASOANEI EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR,  
DEPARTAMENTO DEL CESAR”**





## INTRODUCCION

La alianza para el sostenimiento del cultivo de café orgánico con la asociación de productores agroecológicos indígenas y campesinos de la sierra nevada de santa marta y serranía de perijá - ASOANEI en el municipio de Valledupar, departamento del cesar

La alianza maneja términos de referencia para contratar personal profesional para los siguientes cargos: operador local, gerente aprendiz, técnico productivo y coordinador socio empresarial. También maneja términos de referencia para la contratación de análisis de suelos e insumos.

El operador local es el encargo de acompañar y orientar la toma de decisiones del CDA para administra los recurso y gestionar el POA mediante en la ejecución de las actividades en el tiempo estimado de ejecución.

### INFORMACIÓN RESUMEN DE LA ALIANZA

<b>OBJETIVO GENERAL:</b> Beneficiar 40 familias localizadas en el municipio de Valledupar departamento del Cesar y fortalecer empresarialmente a la organización de productores el sostenimiento del cultivo de café orgánico con la asociación de productores agroecológicos indígenas y campesinos de la sierra nevada de santa marta y serranía de Perijá - ASOANEI en el municipio de Valledupar, Departamento del cesar, Mediante el sostenimiento del cultivo, producción y comercialización de café orgánico con el aliado comercial SEORIGIN S.A.S., para la mejora de los ingreso y calidad de vida de los asociado de ANEI	
Número de productores	40
Organización de los productores	ASOANEI
Ubicación de la alianza	Zona rural corregimiento de Atanquez, Municipio de Valledupar Departamento del Cesar
Aliado comercial	SE ORIGIN S.A.S
UPR definida para la alianza	Sostenimiento del cultivo de café orgánico 1.5 hectárea por productores.
Valor total de la alianza	\$ 500.117.000
Valor del incentivo modular	\$ 199.992.000
Actores participantes	MINISTERIO DE AGRICULTURA, GOBERNACIÓN DEL CESAR, CORPOCESAR, FIDUAGRARIA
Componentes	Metas/cambio
Socio-empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir y fortalecer las competencias empresarial y organizativa mínimas que la organización y el agronegocio requieren.</li> <li>• Fortalecimiento del capital social con el ánimo de favorecer e incentivar ambientes de confianza, cooperación, cohesión social y</li> </ul>

	<p>sentido de pertenencia entre productores, para el desarrollo de una actitud asociatividad empresarial de 40 productores y sus familias</p>
Técnico productivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sustener 60 hectárea de café especial con certificación orgánica y fairtrade en el municipio de Valledupar para comercializarlo en café premio seco.</li> <li>• Implementar y consolidar un plan de buenas prácticas agrícolas para la producción del café orgánico</li> <li>• Realizar 40 análisis de suelo en la áreas de café que se va vayan a sostener para la elaboración de los respectivos planes de fertilización</li> </ul>
Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitar a los productores dentro del marco de la sostenibilidad ambiental y potencial la cultura ambientalista entre los 40 usuario de ASOANEI</li> <li>• Implementación de buenas prácticas agrícolas ( B.P.A) y plan de manejo integral de plagas y enfermedades ( M.I.P.E)</li> </ul>
Agronegocio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un acuerdo comercial por el 100% de la producción con la empresa se origin S.A.S</li> </ul>
Financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento del ingreso neto mensual promedio de los beneficiarios vinculados a la alianza por lo menos a 2 SMMLV.</li> <li>• Reintegro de la totalidad de los recursos definidos para el fondo rotatorio</li> </ul>

En el marco del proyecto alianza productiva denominada **ALIANZA PARA EL SOSTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANÍA DE PERIJÁ - ASOANEI EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, DEPARTAMENTO DEL CESAR** y en razón al manejo de los recursos mediante este modelo de proyectos, la ejecución de este proyecto se ha realizado con el operador local O.L de Valledupar. Con visita de monitoreo por un funcionario del ministerio de agricultura. Con la Administración de los recursos a través de la Fiduciaria. Gobernación

### **ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

En respuesta a la convocatoria realizadas por Gobierno Nacional a través del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en el marco de ejecución del Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas –MADR y con la necesidad sentida de continuar la consolidación de las unidades productivas de sus asociados, la Asociación de productores, concursa en la convocatoria con la presentación y radicación ante Secretaria de agricultura del Departamento cesar, el proyecto denominado **ALIANZA PARA EL SOSTENIMIENTO DEL CULTIVO DE CAFÉ ORGÁNICO CON LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS INDÍGENAS Y CAMPESINOS DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y SERRANÍA DE PERIJÁ - ASOANEI EN EL MUNICIPIO DE VALLEDUPAR, DEPARTAMENTO DEL CESAR**

### **ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN**

La Asociación De Productores Agro Ecológicos Indígenas Y Campesinos De Las Sierra Nevada De Santa Marta Y Serranía Del Perijá, ASOANEI se identifica con el NIT. 900048861 - 7, registro mercantil No 00005655 del 07 de octubre del año 2005 de cámara de comercio de Valledupar, cuenta con estatutos, libros de Actas de Asamblea, Junta Directiva y Estados Financieros entre otros. Actualmente cuenta con una base social cercana a los 500 beneficiarios de los cuales se seleccionaron 40 beneficiarios indígenas para participar en esta alianza. Los beneficiarios se localizan en la zona rural del corregimiento de Atanquez, en el Municipio de Valledupar, Departamento del Cesar.

El negocio de la alianza ASOANEI se centra en la producción y comercialización hacia el exterior de café especial como pergamino seco, cuenta con centro de acopio, Planta de secado, laboratorio de calidad y oficinas en Pueblo Bello. Igualmente en Valledupar tiene oficina central donde funciona como punto de compra de café, atención a sus beneficiarios y centro administrativo de sus procesos. ASOANEI se destaca en la región por ser una de las asociaciones más grandes y con mejor trazabilidad y calidad en su cadena de valor, lo que les permite cumplir con sus sellos de calidad que adicionan valor al café especial que comercializan.

Por medio del Programa Alianzas Productiva del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural se constituyó la Alianza ASOANEI, la cual se ejecutó con número de convenio 03-037-21 del 2021 hasta el mes de marzo de 2024 para el apoyo al mejoramiento de la producción de café orgánico y su infraestructura productiva en productores indígenas de ASOANEI de Café certificado en Fair Trade y Orgánico y Mejoramiento de la infraestructura de beneficio y secado; Capacitación normativa ambiental y Capacitar en manejo plaguicidas y fertilizantes (purines, hidrolatos, compostas, caldos microbiales, etc.). Capacitar en BPA y MIPE. Tomando como base el paquete tecnológico validado por FEDECAFE. El convenio de alianza ASOANEI No. 03-037-21 del 2021, trata de La alianza productiva propuesta por la Asociación De Productores Agroecológicos Indígenas y Campesinos de la Sierra Nevada de Santa Marta y Serranía de Perijá - ASOANEI. Está orientada a

beneficiar 40 familias indígenas productoras de café en el municipio de Valledupar; así mismo establecer un compromiso de comercialización con un Aliado Comercial. Los participantes de esta alianza son Se Origin S.A.S (Aliado Comercial), la Gobernación del Cesar (representante del sector público y aportante), y la Asociación De Productores Agroecológicos Indígenas y Campesinos de la Sierra Nevada de Santa Marta y Serranía de Perijá - ASOANEI (Beneficiarlos).

La Alianza se llevar a cabo en el municipio de Valledupar, corregimiento de Atanquez en el departamento del Cesar; se prevé que cada uno de los productores a beneficiarse, realice el sostenimiento de 1,5 hectáreas para un total de 60 Has de café orgánico en un periodo de un año a partir de la operacionalización de la alianza. Además, se pretende apoyar y vincular directamente los pequeños productores como organizaciones de base y darle sostenibilidad al negocio a través del empoderamiento de los procesos para mejorar la calidad de vida (social y económica) de las comunidades indígenas campesinas del Cesar.

En el mes de junio de 2022 la alianza ASOANEI Aprueba Plan Operativo de la alianza y Plan de trabajo por Operador Local. Aprueba Términos de referencia para contratación de profesionales para la ejecución de la alianza y Elige a la Gerente Aprendiz de la Alianza. Igualmente se aprueba primer pago del Operador Local.

En el mes de Julio de 2022 se eligen los profesionales Agrónomo y Social para la ejecución de la alianza y se aprueban los Términos de referencia Análisis de Suelos, el CDA solicita al operador local agilizar la gestión documental para hacer efectiva la contratación por FIDUAGRARIA. el 2 de agosto de 2022 se completan solicitudes de FIDUAGRARIA para la contratación de profesionales, hasta la fecha (septiembre 9 de 2022 solo está contratado el Profesional Social, falta el contrato del Profesional Agrónomo. En el mes de agosto de 2022, ASOANEI con su equipo técnico recolecta muestras de suelo para enviar al Laboratorio Agrosoil. Se aprueban términos de referencia para compra de FOSFORITA, MICORRIZAS,

BASSAR - BEAUSERIA BASSIANA, CAL DOLOMITA. Igualmente, se aprueban los términos de referencia para la compra de Silo circular automático para secado de Café pergamino. Hasta la fecha no se realizan actividades programadas por la falta de contratación de profesional Técnico Agrónomo).

Por retardo en el proceso de contratación por parte de FIDUAGRARIA, solo hasta el 30 de septiembre del 2022 llegó la orden de servicios para inicio de actividades del Profesional Técnico productivo de la alianza. El equipo Técnico de ASOANEI Y EL aliado comercial SEORIGIN, se hacen cargo de encuentros de capacitación con asociados, las cuales son apoyadas por el Operador Local, Gerente Aprendiz y coordinador social. Igualmente se aprueban términos de referencia para compra de insumos y Silo de Secado.

En el mes de octubre de 2022, se realizan capacitaciones sobre Manejo integrado de plagas y enfermedades, Control de Malezas, Deschupone y Zoqueos, manejo de podas, visitas de productores a la planta del aliado, Cambio Climático, análisis de Suelos, abonos orgánicos, Modelos Predicción Climática, Manejo Integral Agua y Producción Orgánica De Café. A continuación se presenta específicamente las actividades ejecutadas programadas en el Plan Operativo de la Alianza:

### COMPONENTE TECNICO PRODUCTIVO

<b>COMPONENTE TÉCNICO</b>		
<b>Indicador</b>	<b>REAL</b>	<b>PROGRAMADO</b>
Disponibilidad de área mínima y demás activos requeridos para iniciar la alianza	100%	100%
Grado de alistamiento de la contratación del equipo técnico	100%	100%
Validación de línea base y diagnóstico técnico de cada UPA	100%	100%
Análisis de suelos	100%	100%
Planes de fertilización implementados	100%	100%

Manejo integrado de plagas y enfermedades	100%	100%
Control de Malezas	100%	100%
Deschupone y Zoqueos	100%	100%
Nivel de apropiación y aplicación de los conceptos técnicos dictados en las jornadas de capacitación	100%	100%
Grado de transferencia de los técnicos a los beneficiarios	100%	100%
Asistencia técnica	100%	100%
La alianza alcanza la proyección de producción en el primer año	63%	100%
Capacitación sobre fermentación, lavado y secado	100%	100%
Calidad	100%	100%
Cosecha	100%	100%

Acorde al cumplimiento de los indicadores anteriores se destacan los siguientes logros:

**Actividades Preliminares:** de acuerdo a las actividades del componente técnico se realizó la validación de la línea base de 40 beneficiarias de 40 posibles, cumpliendo así el 100% de la meta, donde se verificaron las condiciones técnicas para el sostenimiento de 60 hectáreas de café especial en cada unidad productiva. Se realizaron 40 diagnósticos técnicos de 40 posibles de las condiciones específicas de cada UPA.

- Productoras con análisis de suelo validados y socializados por parte del área técnica, y plan de fertilización formulado y socializado de acuerdo con los resultados

Se realizaron 40 tomas de muestras de suelo, las cuales fueron tratadas, preparadas y enviadas al laboratorio seleccionado en CDA: AGROSOIL para su respectivo análisis. A la fecha se entregaron 40 planes de fertilización de 40 posibles.

### **Actividades De Sostenimiento del cultivo**

- Número de aplicaciones de abono organico en área de sostenimiento café especial de acuerdo con el plan de fertilización y los requerimientos del cultivo. Se logró la entrega y aplicación de los abonos a 40 productoras de 40 posibles contratados y entregados por Logística Experta. Siguiendo las recomendaciones técnicas dadas en el plan de fertilización y en las visitas hechas a las unidades productivas por parte del equipo técnico encargado de la asistencia técnica.

## **ACTIVIDADES DE MANEJO DEL CULTIVO**

### **- Manejo integrado de plagas y enfermedades**

Se capacitaron a las 40 beneficiarias de 40 posibles en aspectos sobre Manejo integrado de plagas y enfermedades. Las productoras identifican claramente las principales plagas y enfermedades del cultivo de café y expresan que la broca es la que mayor afectación, ocasionado pérdida económica en factores de rendimiento. Que el insecto perfora y daña el grano de café, el control principal es el re-re al final de cosecha y un re-re al iniciar la maduración de cosecha. También conocen y emplean el uso de Hongo *Beauveria bassiana*, la asociación Asoanei promueve su uso. Así mismo observan que en cafetales jóvenes se hace más fácil el manejo de la broca y en cafetales envejecidos es de difícil control. El manejo de roya lo realizan con la siembra de variedades resistentes por tal motivo no se encuentran cafetales con afectación de esta enfermedad. Para el manejo de llagas del café implementan uso de cal en las áreas afectadas. Se capacito en la identificación y diferenciación de llaga macana y llaga negra y control.

### **- Control de Malezas**

Se evidencia que las productoras ya han realizado las labores de control de malezas en los cafetales para facilitar la labor de recolección cerezas de café. También han realizado labores de limpia y adecuación de caminos para facilitar el transporte de la cosecha. Inicia la labor de cosecha y los lotes de café se encuentran la labor de recolección. En este periodo no se realizan limpieas o control de malezas. Pero si se observa que las productoras realizaron las labores

de control de malezas en los cafetales para facilitar la labor de recolección de cerezas de café.

- **Deschupone y Zoqueos**

Durante las visitas técnicas se capacitó, revisó e implemento en 40 unidades productivas de 40 posibles la práctica de deschupone. Se exige sea realizada rigurosamente, se hace énfasis en la importancia de esta labor de selección de chupones dejando un solo chupón o eje por planta máximo dos dependiendo del nivel de sombrero y la capacidad de producción del suelo sin aumentar la densidad de plantas por hectárea.

- **Asistencias Técnicas.**

Desde que inició la alianza hasta el cierre, cada mes se realizó una visita técnica para revisar el estado, avance y aspectos claves de cada unidad productiva.

La visita técnica por beneficiaria. Igualmente cada mes se realizó en el componente técnico productivo capacitaciones en conocimientos técnicos productivos sobre labores de recolección, manejo de cosecha, calidad de taza y calidad de café especial.

- **Grado de transferencia de los técnicos a los beneficiarios**

A la fecha el comité técnico se encuentra creado y funcionando con tres productoras beneficiarias localizadas en cada vereda donde se concentran el mayor número de familias beneficiarias del proyecto. Se construyó el protocolo del manejo del cultivo y el plan de manejo ambiental con el acompañamiento de la O.L, la Gerente aprendiz, el equipo técnico y ASOANEI, tomando como base los sellos y certificaciones a cumplir por ser café especial el producto de esta alianza. A la fecha 40 productoras de café especial de 40 posibles han participado y aplicado las recomendaciones técnicas, han adoptado tecnologías y sistemas de producción sostenibles para asegurar sostenibilidad a largo plazo y mejoran la capacidad de sus unidades productivas para cumplir con los requisitos del aliado

comercial. 40 Beneficiarias están realizando un adecuado Manejo Integrado de Cultivo.

- **PLAN DE FERTILIZACION** Con las visitas hechas a finca a los productores se logra que estén realizando la fertilización al cultivo de frijol en el área de la siembra, establecimiento esta actividad la están realizando siguiendo las recomendaciones técnicas dadas en el plan de fertilización y bajo las recomendaciones técnicas dadas en las visitas hechas a finca por el equipo técnico. Se le recalca que en estos cultivos sembrados en surco se realiza la fertilización localizada y dependiendo el área cultivada también se utiliza en corona con el fin de realizar un buen trabajo de nutrición de la planta.

- **ACTIVIDADES PRODUCTIVAS**

A los 40 beneficiarias vinculadas a la alianza con certificación de orgánica.

- Cosecha

A la fecha 40 beneficiarias productoras de café especial de ASOANEI realizan de forma correcta las actividades de recolección y beneficio adecuado del café: cosecha de granos maduros entre la semana 32 y 33, de despulpado, lavado, tiempo de secamiento, y clasificación de grano de café, eliminación de impurezas y granos partidos en cada fase del beneficio. A la fecha, todas las actividades contempladas en la alianza para lo técnico productivo, ambiental y demás actividades relacionadas con la participación del equipo técnico, se han ejecutado al 100%. Para ASOANEI es muy importante en la producción de café especial la aplicación y ejecución de labores adecuadas de sostenimiento del cultivo, es por eso que con el cumplimiento de las actividades anteriores se fortalece la calidad del café cosechado por sus productoras. La fertilización, el MIPE y demás labores, permiten cosechar y vender un Café especial de mejor calidad de taza. Si bien no se logró cumplir con la producción esperada por atraso en las compras de los abonos, se espera que para la cosecha del 2025 la producción refleje en utilidades las actividades de sostenimiento realizadas.

## AMBIENTAL

AMBIENTAL		
Indicador	REAL	PROGRAMADO
Grado de alistamiento del componente del POA	100%	100%
Visitas de reconocimiento del componente ambiental: diagnóstico ambiental a los predios de los usuarios.	100%	100%
Nivel de apropiación y aplicación de los conceptos ambientales dictados en las jornadas de capacitación	100%	100%
Fosa para la pulpa	100%	100%

### ACTIVIDADES DE INDUCCIÓN

- Grado de alistamiento del componente del POA

Actualmente las productoras se han capacitado en la elaboración de compostaje con materiales propios de la unidad productiva como residuos de cosecha de maíz, gandul, caña, para enriquecer la pulpa de café. Se ha realizado explicación en los lotes de café de la pérdida de suelos por erosión y se evidencia para hacer obras de contención de la escorrentía.

### CAPACITACIÓN

- Visitas de reconocimiento del componente ambiental

Se realizaron 40 Visitas de reconocimiento y diagnósticos técnico ambiental de cada UPA, las cuales poseen sombras establecidas con especies nativas que garantizan la ejecución del paquete tecnológico propuesto bajo el sistema agroforestal. Así mismo en cada visita se socializo el Plan de Manejo Ambiental - PMA el cual fue aceptado por los 40 beneficiarios para su implementación. Actualmente las condiciones climáticas afectan las visitas, las vías de acceso se encuentran en mal estado, dificultando la visita a las UPA, en ocasiones por la dificultad de la comunicación se realizaba la visita y la beneficiaria no se

encuentra, es el caso de dos beneficiarias que aún no se han contactado en sus unidades productivas.

- Nivel de apropiación y aplicación de los conceptos ambientales dictados en las jornadas de capacitación.

Acorde con el POA, a la fecha las beneficiarias han recibido capacitación en los siguientes talleres:

- 1) Estudio y Plan de Manejo Ambiental
- 2) Talleres de divulgación por núcleo sobre la lista de plaguicidas restringidos, prohibidos y suspendidos en Colombia, listado de productos prohibidos por la OMS.
- 3) Día de campo sobre manejo y uso seguro del hongo beauveria.
- 4) E.C.A.S sobre identificación, separación y clasificación de residuos
- 5) Demostración de métodos sobre preparación de abono orgánico y principales causas para destrucción del suelo
- 6) Capacitación en manejo racional del agua.
7. técnicas para disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero.
- 8) Taller participativo para selección de especies nativas, elaboración de sustrato, llenado de bolsas y siembra del material de propagación a utilizar, según la especie. Se implementaron medidas de mitigación del impacto ambiental por la actividad de producir café. Manejo adecuado de los residuos del proceso de beneficio, pulpa y agua mieles. Compostaje adecuado de la pulpa y uso racional del agua con lavado del café fermentado en Tanque tina y la implementación de sistemas de tratamiento de las aguas de la lavada del café. Socialización de las afectaciones del uso de sustancias prohibidas y sus componentes por la OMS en los cultivos. Manejo de los recursos en el marco de la ley ambiental especialmente en el uso del agua en el lavado de café. Se socializa los tres componentes del PMA Dentro de las medidas de mitigación que se implantan dentro del PMA para la protección y conservación del recurso suelo se ha establecido que estas acciones reducen las emisiones de GEI.

Se logró observar que aquellos agricultores de la zona han participado en muchos cursos de capacitación (cursos, talleres, etc.) realizados por diversas instituciones del sector agrícola. Con las capacitaciones se llegó a los agricultores que están colocando en práctica lo aprendido logrando que ellos contribuyan a la solución de los problemas más apremiantes que se presentan en el cultivo de cacao. Los temas desarrollados en estas capacitaciones fueron:

- Aplicación de BPA en el momento de preparar el terreno
- Plan de fertilización por productores individual
- Los procesos de cosechas correctas
- Los procesos de poscosecha del café, tales como como almacenamiento y control de húmeda y limpieza de impureza
- Capacitación demostrativa en Forma adecuada de siembra
- Capacitación practica en las principales plagas y enfermedades que se presentan en la zona para el cultivo de café y el control adecuado de acuerdo basado en las BPA

### **IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES DE MANEJO AMBIENTAL**

- Fosa para la pulpa e Instalación de Sistema de Tratamiento Aguas Residuales. Actualmente las productoras cuentan un espacio destinado para hacer el proceso de compostaje de pulpa de la cosecha, Para el mes de octubre de 2023, el OL, ASOANEI, y el equipo técnico y social acompaña el acondicionamiento para el manejo de la pulpa contratados con Logística Experta, como logros de este componente es de destacar la concientización a los beneficiarios sobre la implementación y continuidad del PMA, como también el acondicionamiento o mejora de las unidades productivas de un sitio para el manejo de la pulpa de café y otros tipos específicos de residuos de la unidad productiva.

### **TALLERES DE SOCIALIZACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MANEJO AMBIENTAL**

En este componente es de suma importancia para el desarrollo de la alianza productiva, se desarrollaron varias capacitaciones con el ánimo de que los productores conozcan de que se trata el plan ambiental y que aporte deben hacer como productores para contribuir al no deterioro del medio ambiente, que cada día le estamos causando daño sin medir las consecuencias que esto nos trae. En este componente igual que al técnico productivo se llegó a un 100% del avance en cuanto a las capacitaciones desarrolladas en temas de suma importancia para el productor como son:

- Divulgación del plan de manejo ambiental de la alianza
- Conceptos básicos sobre conservación de suelos
- Manejo y aprovechamiento de los residuos orgánicos
- Manejo adecuado y disposición final de los residuos sólidos
- Conservación y protección de los recursos naturales con énfasis en conservación de cuencas y márgenes de protección de fuentes de agua
- Capacitación en preparación de compostaje

## **SOCIO EMPRESARIAL**

<b>SOCIO EMPRESARIAL</b>		
<b>Indicador</b>	<b>REAL</b>	<b>PROGRAMADO</b>
El CDA asume desde el principio su papel rector y concerta acciones concretas para atender primeras alertas tempranas	100%	100%
Grado de compromiso de la junta directiva para iniciar la alianza productiva	100%	100%
Base de beneficiarios estable o con bajo riesgo en su estabilidad	100%	100%
Grado de alistamiento del componente socioempresarial del POA. Ver escala de	100%	100%

valoración		
Grado de preparación de la OGA para iniciar la ejecución. Ver escala valoración	100%	100%
Carpetas con soportes al día y pagares firmados por los beneficiarios de los recursos entregados con cargo al Incentivo Modular y otras fuentes.	100%	100%
No. pagaré firmado con carta de instrucciones	100%	100%
Asegurar logística de recibo y entrega de insumos a productores	100%	100%
Cumplimiento programación de ejecución financiera por parte de la OGA	100%	100%
Beneficiarios activos	100%	100%
% Avance en la formulación y grado de aplicación del plan estratégico al interior de la OP	100%	100%
% de avance de Organización de productores estructurada, conformación y operación de comités de apoyo en función del Agronegocio	100%	100%
% de avance de actividades para lograr Estructuración, apropiación y operación del Fondo Rotatorio.	100%	100%
Acompañamiento, orientación y asesoría a la junta directiva para direccionar las actividades operativas, gerenciales y administrativas de la OP	100%	100%
Gerente de la alianza seleccionado con el perfil requerido para el entrenamiento y plan de trabajo formulado.	100%	100%
Asesoría para el cumplimiento de la función gerencial	100%	100%
El gerente en entrenamiento ha desarrollado las capacidades gerenciales mínimas requeridas para	100%	100%

asumir la alianza. Si cumple = 1, No cumple = 0		
Plan de entrega alianza	100%	100%
Rendición de cuentas	100%	100%
El CDA con quorum decisorio, se reúne de acuerdo a lo programado y gestiona oportunamente las solicitudes, da respuesta oportuna a los requerimientos	100%	100%
Capacidad de gestión y asociatividad empresarial	100%	100%
Capacidad de formular estrategias de mercadeo y venta de productos	100%	100%
Capacidad de formulación de costos y presupuestos agropecuarios	100%	100%
Capacidad contable y de análisis financiero	100%	100%
Incremento de las capacidades y habilidades organizacionales	100%	100%
Productores comprenden y están en capacidad de usar conceptos de asociatividad y mercadeo	100%	100%
Productores comprenden y están en capacidad de usar conceptos de gestión contable y financiera	100%	100%

Acorde al cumplimiento de los indicadores anteriores propuestos en el POA de la alianza se destacan los siguientes logros.

**ACTIVIDADES PRELIMINARES:** hasta la fecha se han realizado 40 visitas que han permitido aplicar la encuesta socio económica a los 40 beneficiarios para la Validación de línea base y diagnóstico social en cada UPA

**ACTIVIDADES EMPRESARIALES ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES:** se recolectaron las 40 cédulas y 40 pagares que están en las carpetas de cada beneficiario como soportes de Garantías de retorno de IM para la conformación

del Fondo Rotatorio; también se cuenta con los documentos sobre tenencia de tierras y está en proceso la firma de compromiso individuales de comercialización. Actividades Plan social: se desarrolló Capacitación y taller sobre gestión de asociatividad empresarial: se visitó a los productores en las veredas y se socializó nuevamente los conocimientos a cada uno de ellos, evaluando los contenidos específicos. También, se capacitó sobre estrategias de mercadeo y venta de producto y Capacidad contable y de análisis financiero.

Igualmente, se formuló en compañía de la junta directiva de ASOANEI el plan estratégico para los próximos 5 años. Estructura de ASOANEI, conformación de los estados financieros, valores, misión, visión y objetivos.

- Formulación del plan estratégico.

La Asociación de productores ASOANEI apoyados con la orientación del plan social, elaboraron el plan estratégico durante el 2023 en un 100%, cuyo propósito fundamental fue el de establecer y orientar la implementación de alternativas de solución que le permitiera fortalecer y afianzarse organizacional y empresarialmente a ASOANEI. Este documento establece las estrategias a mediano y largo plazo, como también las alternativas para su ejecución y los aliados estratégicos para la cofinanciación de las actividades de la organización durante los próximos 5 años.

- Conformación y formulación del plan de trabajo

Se crearon 4 comités (Crédito, veeduría, Técnico, Agronegocio) En cumplimiento de esta actividad, se adelantaron las jornadas de capacitación sobre los roles y funciones de cada uno de los comités conformados, donde se orientó a los beneficiarios en cuanto a las herramientas de formación necesarias para el cumplimiento de sus actividades, De acuerdo a esto se logró cumplir un 100%.

- Porcentaje de avance de actividades para lograr compromiso frente al retorno y uso del fondo rotatorio.

El taller de socialización del fondo rotario se realizó a la junta directiva y se replicó en las demás reuniones zonificadas que se trabajó con el resto de beneficiarios. De acuerdo a estas reuniones se les indicó la importancia del fondo rotatorio, el manejo y la operatividad del mismo, teniendo en cuenta que la principal

herramienta es el compromiso del retorno del incentivo modular, ya que es la base para capitalizar inicialmente el fondo rotatorio. Se creó el comité de crédito, este comité se encuentra conformado por productores beneficiarios ubicados en los núcleos vereda donde se concentran el mayor número de familias beneficiarias del proyecto. Se construyó el manual operativo del fondo, está conformado por las políticas, fuente de financiación, procedimientos de funcionalidad del fondo, las garantías establecidas para proteger este patrimonio de la organización y los órganos encargados de toma de decisiones.

Además del manual de funcionalidad del fondo, se diseñaron los formatos digitales a través de los cuales los socios de la organización realizarían las solicitudes de créditos al comité, la información y requisitos que se requieren, a partir del cual el comité de crédito realizará la evaluación, aprobación de dicha solicitud. Igualmente la coordinadora social diseño un reglamento del fondo rotatorio alterno, con el fin de dejar claro las pautas y requisitos mínimos de aprobación de créditos de igual forma la distribución de los porcentajes de las utilidades del fondo rotatorio, las cuales serán utilizados en recreación, educación, compra de bienes, solidaridad, entre otros. De acuerdo al reglamento alterno aprobado por los beneficiarios se dejó claro que el retorno del fondo rotatorio se realizará anualmente por un tiempo de seis años, la junta directiva tiene una cuenta especialmente para el retorno del fondo rotatorio.

- Rendición de cuentas:

A la fecha se han realizado tres reuniones de rendición de cuentas donde se les aclaró a los beneficiarios en que se han invertido los recursos de la alianza y de las entidades a portantes con el ánimo de que haya una mayor claridad del proceso. Se realizó una explicación minuciosa del presupuesto ejecutado y así mismo del presupuesto por ejecutar y se informó de los avances y dificultades presentadas en la ejecución de la alianza, las inversiones realizadas y fuente de cofinanciación.

-Selección del gerente y formulación del plan de trabajo

Para cumplir con esta actividad se escogió una terna entre las beneficiarias para postularse como gerentes aprendices, de los cuales se seleccionó a la señora

**clarena maestre** como **gerente aprendiz** de las beneficiarias, líder responsable de las actividades de la organización para realizar las funciones que este cargo y de igual forma se estructuró el plan de trabajo a desarrollar durante el periodo de ejecución de la alianza, con lo que se dio cumplimiento con lo exigido por la alianza.

- **Desarrollo del plan de trabajo**

Se realizaron Doce capacitaciones al gerente aprendiz con el ánimo de mejorar los conocimientos y crear en el gerente destrezas y habilidades que contribuyan al adelanto de la alianza, los temas desarrollados fueron revisión del poa, construcción y manejo de la ficha de visita a implementar en la alianza, trabajo en equipo, emprendimiento, agronegocio de la organización, importancia de contar con un plan de acción dentro de la organización.

Acompañamiento, orientación y asesoría a la junta directiva para direccionar las actividades operativas, gerenciales y administrativas de la operaciones

A la fecha se han realizado capacitaciones en roles, direccionamiento estratégico y funciones, cumplimiento del 100% de la Meta. Estas capacitaciones se realizaron a la junta Directiva y los integrantes de los diferentes comités que hacen parte de la estructura organizativa de ASOANEI sobre las responsabilidades de cada uno de sus cargos. Además, en los procedimientos administrativos y funcionales que se deben cumplir en el manejo de recursos y cumplimiento de la normatividad establecida por los diferentes entes de control del estado y las líneas de gestión que podría realizar ASOANEI. Del diagnóstico previo, se hizo necesario fortalecer administrativamente a la junta directiva, igualmente se adelantaron mesas de trabajo para orientar la gestión de proyectos alternos para fortalecimiento de la Organización, ampliar la capacidad productiva de las familias, posibles negocios en la zona de influencia de ASOANEI y la administración del fondo rotatorio que se capitalizará con la devolución de recursos de Incentivo Modular. En estas capacitaciones se resaltó que el interés grupal debe primar por encima de los particulares de cada uno de los líderes de la organización, responsabilidad en las actividades que se desarrollen y transparencia, como principio para generar confianza al interior de la organización (base Social) y las

instituciones u organizaciones que nos rodean. De igual forma se orientó en las capacidades para el trabajo en equipo y valores empresariales, proyecto de vida y la empresa y desarrollo de habilidades comunicacionales.

- Operatividad del CDA

A la fecha se han desarrollado 20 CDA con Quórum decisorio tratando temas como selección del equipo técnico y social, aprobación de pago de O.L, selección de los proveedores, selección del gerente de la alianza, aprobación de ingreso y de retiros de los beneficiarios entre otras. Se resalta el interés y grado de compromiso por parte de los integrantes del CDA en cuanto a participación y cumplimiento de los compromisos. En este espacio se presentaban los avances en el cumplimiento del POA del proyecto, las dificultades, las propuesta de solución, se realizó el seguimiento y control a la alianza y se tomaron las decisiones en consenso para garantizar una adecuada ejecución de la misma.

- Contabilidad de la alianza, registro de costos y ventas

A la fecha se entregaron a los beneficiarios cuadernillos contables, donde se les oriento en el registro de los costos incluyendo los jornales diarios que realizan en el cultivo y también se creó un formato en Excel de aportes de los productores para realiza la contabilidad, igualmente con la producción. Se recalcó su uso indispensable para conocer la rentabilidad de cultivo al igual para comenzar con el proceso de agronegocio de la organización. De igual manera se realizaron capacitaciones en la implementación de la estrategia contable, Gestión financiera para los productores seleccionados con capacidades para su implementación, estados financieros y creación de un centro de costos, presupuesto elaborado para el año, con el fin que la asociación cuente con una herramienta confiable que le permita realizar gastos de acuerdo a las necesidades del cultivo y de la asociación. Estas capacitaciones se realizaron con el objeto de orientar a la junta Directiva y los beneficiarios sobre las responsabilidades de cada uno de sus cargos y su vital funcionamiento para que las acciones que proyecte y adelante la organización tengan éxito en un mediano y largo plazo.

- Índice global de empresarización, implementación del programa de empresarización a los productores vinculados al proyecto.

Se desarrollaron las Guías del módulo de Asociatividad y Mercadeo y del módulo de Gestión contable y financiera, estas guías se realizaron en visitas a finca y en los encuentros grupales realizados mes a mes en cada una de las fincas de los beneficiarios de la alianza, para la elaboración y desarrollo de las guías se realizaron de manera práctica con el fin que los beneficiarios muestren interés, ya que no cuentan con los hábitos de lectura, con estas guías se logró capacitar a 91 beneficiarios, los cuales se ven satisfechos con el desarrollo de los módulos ya que gracias a estos, han fortalecido sus capacidades individuales, han cambiado su manera de pensar respecto al trabajo que venían haciendo durante años y obteniendo pocos resultados en sus finanzas y calidad de vida. Las actividades socio empresariales ejecutadas le entregan a ASOANEI 40 beneficiarias comprometidos con el trabajo asociativo y colaborativo, una miembro de la asociación capacitado para ejercer las funciones gerenciales y una base social fortalecida en aspectos contables, financieros, ventas y mercadeo.

## **ACTIVIDADES EMPRESARIALES, ADMINISTRATIVAS Y DE GERENCIA**

**PAGARÉS FIRMADO CON CARTA DE INSTRUCCIONES ABIERTA:** Una vez identificadas las familias beneficiarias, y verificado el cumplimiento de los criterios de elegibilidad de cada una de estas, se procedió a la socialización de los compromisos y beneficios que se asumen al ingresar a la alianza y se procedió para la firma de los 40 Pagaré, con lo cual se cumplió el 100% de la Meta del proyecto. Es de resaltar que para lograr cumplir con el número de familias beneficiarias, se debió adelantar actividades adicionales de consecución de nuevas familias interesadas que reemplazaran a aquellas que por diversas circunstancias renunciaron a su calidad de beneficiarios o que al momento de verificar las condiciones de acceso al proyecto, no cumplían y debían ser reemplazado, esta actividad se realizó en compañía de la coordinación social, junta directiva de los asociados y O.L

## AGRONEGOCIOS

AGRONEGOCIOS		
Indicador	REAL	PROGRAMADO
Grado de alistamiento del componente del POA	100%	100%
El aliado comercial participó activamente en el primer CDA y está listo para el inicio de su participación en la implementación de la alianza.	100%	100%
No. de acuerdos de compromiso de venta de la producción firmados entre productores y la asociación	100%	100%
Grado de operatividad del comité creado para el agronegocio	100%	100%
Desarrollo de la actividad comercial	100%	100%
La alianza define e implementa Registros sobre la operación comercial (Calificación momentos)	100%	100%
La Alianza prepara y desarrolla la logística de comercialización necesaria para dar operatividad al acuerdo comercial, registrando costos e información necesaria del proceso.	100%	100%
La Organización de Productores y el Aliado Comercial formalizan y consolidan la relación comercial para el desarrollo de la alianza	100%	100%
Seguimiento a la Operación Comercial	100%	100%

### PREPARACIÓN PARA EL EJERCICIO COMERCIAL:

El aliado comercial en la alianza es SE ORIGIN SAS. Quien viene trabajando con la asociación desde hace más de dos años, ha participado de forma activa en los comités de alianza – CDA que a la fecha se han realizado. Hasta la fecha el representante del aliado comercial y el representante de ASOANEI han realizado conversaciones referentes a la documentación necesaria para la firma del acuerdo

comercial. Actualmente está pendiente por firmar el compromiso individual de comercialización entre los productores y la asociación, así como también el convenio de comercialización entre el aliado comercial SE ORIGIN y ASOANEI, la OGA organizo un documento base y está en revisión por las partes.

- No. de acuerdos de compromiso de venta de la producción firmados entre productores y la asociación

Se realizó la firma de compromiso de ventas de cada una de las productoras, ejercicio realizado a través de un oficio firmado por la representante legal y las asociadas

- Grado de operatividad del comité creado para el agronegocio

Se definió el perfil que permitió elegir a los miembros del comité de agronegocio y comercialización, promoviendo la selección de los mismos en asamblea, constituyendo el comité.

Se reglamentó el comité de agronegocio y se estableció un plan de trabajo, se debe tener en cuenta que el desarrollo de las actividades del plan de trabajo se realizaron con el apoyo del Aliado Comercial SE-ORIGIN, se realizaran a manera de aprendizaje, ya que existe un convenio comercial firmado, el cual maneja los precios acorde al mercado y establece las condiciones de logística de comercialización.

Se construyó la ficha técnica del producto, enseñando a los miembros del comité, que la conforma, como se establece y para que se usa. Se desarrolló el análisis y estudio del proceso de logística de comercialización enseñándoles de manera práctica a los miembros del comité el ejercicio de logística comercial y sus costos, se aporta a la alianza un documento guía. Se realiza el análisis de la matriz de comercialización, registro de ventas, registro de ingresos por venta, registro de producción en finca. Se establece que por la falta de escolaridad es difícil generar documentación acorde en finca, por lo tanto se generan registros en la organización. La ejecución de la alianza le entrega a ASOANEI un convenio formal establecido para la compra y venta de café especial con el aliado comercial, SE ORIGIN S.A.S. Igualmente 40 beneficiarias comprometidas a vender a la

asociación el café que se produzca en las 1.5 hectáreas de sus unidades productivas. Si bien a la fecha no se tiene la producción esperada de café especial, a futuro se espera que las 60 hectáreas sean estratégicas y atractivas para poder asegurar una relación comercial confiable con el aliado.

### TABLA DE INCENTIVO MODULAR

**Tabla de relación de insumo, bienes y servicios adquiridos con recursos del I.M**

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>VALOR DEL INCENTIVO MODULAR</b>
Insumos	\$ 78.390.000
Sostenimiento	\$76.500.000
Insumo ELOG	\$1.890.000
Servicios y arriendo	\$ 41.600.000
Asistencia técnica	\$ 36.000.000
Análisis de suelo	\$ 5.600.000
Plan ambiental	\$ 7.500.000
Plan social	\$ 18.800.000
Operador local	\$ 42.800.000
Gerente aprendiz alianza	\$ 10.902.000
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$ 199.992.000</b>

Acepto haber recibido los bienes y servicios descritos anteriormente y me comprometo con la asociación de ASOANEI del corregimiento de azúcar buena del municipio de Valledupar cesar, Así mismo teniendo en cuenta en el reglamento interno que firmo el representantes legal ASOPROAGROGAR con el fondo rotatorio que se aprobó para retornar los recursos por medio del aliado comercial que es la pastoral social con la venta del que se lleva a la asociación para comercializarlo, como lo explica en la siguiente tabla de amortización.

### 1.1 Tabla de amortización para el reembolso del I.M individual para cada beneficiario

Monto	\$ 119.990
Plazo	4 años
Periodo de gracia	1 año
Tasa	DTF

#### RECURSOS DE LA GOBERNACION

ACTIVIDADES	VALOR DE LA GOBERNACION
efectivo	\$ 50.000.000
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$ 50.000.000</b>

#### ALIADO COMERCIAL

ACTIVIDADES	SEORIGIN
especie	\$ 50.000.000
<b>TOTAL DE INVERSIONES</b>	<b>\$ 50.000.000</b>

Para MAYO 2023: LA ALIANZA ASOANEI se vio afectada por el cambio de año por la no renovación del patrimonio autónomo por parte de FIDUAGRARIA, fue necesario liquidar contratos de OL, Profesionales y volver a realizar contrataciones.

Junio 2023 se hace gestión de contrataciones de profesionales.

Julio 2023, se envían documentos para revisión por FIDUAGRARIA, se hace gestión de pagos de AGROSOIL, SUELOS Y DINAMIX, INSUMOS. Agosto 2023, se contrata profesional Técnico productivo, todas las actividades de la alianza están al día, POA al día.

Septiembre 2023, Se contrata profesional social de la alianza, todas las actividades de la alianza están al día, POA al día.

Octubre 2023, se hace gestión de pagos para Logística Experta, proveedor de insumos, se entregan sitios para acondicionamiento de pulpa de café

Nov- 2023- Alianza con actividades de POA al 100%, ASOANEI hace seguimiento a producción

Diciembre - 2023- Liquidación de profesionales de la alianza.

ENERO 2024: Se hace revisión y análisis de aporte COFINANCIADORES.

## ANEXO

### 1.2 REGISTRO FOTOGRÁFICO

















Entrega de muestra





