

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

Alianza - "ESTABLECIMIENTO DE 166.000 PLANTAS DE FIQUE BAJO EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN MAS LIMPIA, EN 17 VEREDAS DE LOS MUNICIPIOS DE GÓMEZ PLATA, AMALFI, YOLOMBÓ, DEL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA"	Fecha de Visita*		
	Día	Mes	Año
	06	06	2009

*Como fecha de referencia del informe se toma el último día de la visita formal de monitoreo a la alianza en campo.

Organización Gestora Regional a cargo del monitoreo	Fundación Codesarrollo												
Nombre monitor responsable	MARIO ALBERTO MARULANDA CARVAJAL												
Número y año del convenio de alianza	Número			079-04			Año			22 de julio de 2004			
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	10		Mes	Febrero			Año	2004				
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día			Mes				Año					
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día			Mes				Año					
Vigencia del POA de referencia	Mes		Año		Mes		Año						
Periodo al que corresponde el informe**	Día	12	Mes	02	Año	2009		Día	06	Mes	06	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	27	Mes	Agosto		Año	2004		Antigüedad de la alianza- Meses			57	
Organización de Productores a cargo de la alianza	Asociación de Fiqueros y Artesanos de la Cabuya del municipio de Amalfi												
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	Sin acompañamiento												
Otras OGA's que han acompañado la alianza	Incubadora de Base Tecnológica de Antioquia (CREAME)												
Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente	COMPANÍA DE EMPAQUES												
Aliados comerciales retirados													

* o de sus prórrogas. ** la fecha final es igual a fecha de corte indicada en el encabezamiento de este informe. ***Contados a partir de la fecha del primer desembolso del incentivo modular.

Resumen de las actividades de seguimiento realizadas en la visita formal de monitoreo así como de las personas y entidades contactadas

Actividad	Lugar - Fecha	Participantes	Resumen de temas más importantes tratados en la actividad y observaciones
Reunión con una base representativa de beneficiarios	Oficina Asociación de Productores, Amalfi. Viernes 5 de junio de 2009	Luis Eduardo González Cristina Echavarría Acosta Mónica Ospina Mario Marulanda	Se realizó la revisión de la documentación que se encuentra en la oficina de la Asociación. Especialmente las carpetas de cada beneficiario.
Reunión con una base representativa de beneficiarios	Oficina Asociación de Productores, Amalfi. Sábado 6 de junio de 2009	Se anexa listado de asistentes. 20 personas	El primer sábado de cada mes, se reúnen en la oficina de la Asociación la Junta Directiva, los coordinadores de los 9 núcleos, la Administración Municipal y el Aliado Comercial. En esta reunión se presentan los avances en las actividades realizadas y se programan las del siguiente mes. Es un espacio de participación de todos los núcleos, donde se toman decisiones sobre la Alianza y los demás proyectos que tiene la Asociación.

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

1.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y Convenio de Alianza*

Metas del establecimiento productivo: Siembra de 166.000 plantas
Metas productivas (Producción y productividad): 332 toneladas año, hasta llegar a un total de 2324 Toneladas de producción de fibra al finalizar el proyecto en el séptimo año. Rendimiento por planta de 2 kilos de fibra.
Otras metas del Componente: Asistencia Técnica a 47 predios. Adquisición de 4 máquinas de desfibrado.

1.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE.

1.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él: De establecimiento o sostenimiento: A la fecha de realización de esta visita sigue constante la información presentada en el informe de monitoreo realizado en el mes de enero del presente año, en el cual se informaba que se tenían sembradas en sitio definitivo 289.166 plantas, de una meta de 166.000 plantas proyectadas según pre inversión. Superando en un 174% las metas establecidas. Productivas (Producción y Productividad): Se había realizado un estimativo de producción para el primer semestre del 2009 de 70.100 plantas, pero a junio no se ha comenzado el beneficio. Esto debido a que la mayoría de las plantas no han alcanzado la madurez suficiente para ser beneficiadas. En los procesos de capacitación que realizan los técnicos del convenio MIDAS – Compañía de Empaques, se les solicita a los productores que lleven sus mejores plantas para realizar las pruebas. Los mejores datos encontrados fueron de 1,5 kg/hoja, estos productores pueden iniciar a desfibrar. Los productores que obtienen menos de 800 gr/hoja se les recomienda que no lo hagan. A estos se les sugiere que realicen un desbajado (corte) de las dos ruedas iniciales de la planta. En esta evaluación cada productor revisa las causas del retraso para la madurez de las plantas y las principales causas encontradas son, no abonamiento y no desmalezar, el pensamiento es, que el fique espera. A partir de julio de 2009 los productores con más de 1,5 kg/hoja comenzarán a desfibrar su fique. La cantidad esperada a desfibrar es de 70,100 plantas. Se hace énfasis a los productores que las cantidades obtenidas de fibra en las dos primeras cosechas son bajas, gradualmente las plantas aumentan su producción y se estabilizan. Asistencia Técnica: Dada la importancia de este tema en la Alianza, la Compañía de Empaque y MIDAS han ampliado la asistencia técnica hasta agosto del presente año, cubriendo a todos los productores de la Asociación.

También se cuenta con el apoyo de un aprendiz del SENA que está dedicado a levantar la información de todos los productores con el fin de apoyar el sistema de comercialización. Este trabajo va hasta diciembre de 2009.

Otras:

Actualmente la Alianza cuenta con tres máquinas desfibradoras de alimentación continua. Están en los núcleos de La María, Montebello y Guayabita. El motor de la máquina de este último núcleo está dañado y lo están reparando en Medellín. Se tiene presupuestado que en el mes de julio se tengan disponibles los recursos para pagar la reparación.

La Asociación tiene planeado la compra de tres máquinas tradicionales. Dos, con recursos que estaban destinados para un acompañamiento administrativo adicional, pero por la necesidad apremiante de las máquinas, la Asociación decidió utilizarlos mejor en esto; y la otra con recursos de la Gobernación de Antioquia.

Con la compra de estas nuevas máquinas cumplirían con la meta de la Alianza y la superarían. La nueva meta son 9 máquinas, una por cada núcleo.

1.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales técnico-productivas fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

El punto más crítico en este componente se relaciona con el incumplimiento en el cronograma propuesto inicialmente para el inicio de la producción. La meta de producción a los tres años, según los técnicos, sólo es posible cuando las condiciones del cultivo son óptimas en distancias de siembra, fertilización y labores culturales (desyerbe, desbajado). Pero por diversas razones, esta no ha sido la situación de la Alianza, razón por la cual, después de 5 años de la siembra se presentan las primeras cosechas.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

2.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza, metas señaladas en el plan de manejo ambiental.

Metas del Plan de Manejo Ambiental:

Alcanzar niveles de producción más limpia, con menor impacto ambiental, poca utilización de químicos en la fertilización y en el control fitosanitario y adopción de tecnología limpia para la actividad de desfibrado.

2.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

1.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:

Dada la importancia de este tema para la Alianza, todo el programa de capacitación y acompañamiento técnico de MIDAS está enfocado a los sistemas eficientes de cosecha. Con esto se busca maximizar el uso de la mano de obra en las labores de cosecha y disminuir el impacto ambiental causado por los jugos y bagazos mal manejados.

Como apoyo a este proceso varias instituciones realizan trabajos que permitan disminuir el impacto ambiental negativo en el beneficio del fique. Entre otras se tiene a la Compañía de Empaques, el Ministerio de Agricultura y la Universidad Pontificia Bolivariana, en el Centro de Estudios en Biotecnología – CIBIOT que investigan la posibilidad de extraer etanol del jugo de fique gracias al contenido estimable de azúcar presente en este residuo.

Otra institución que trabaja en este tema es el SENA de La Salada, con investigaciones sobre la utilización de los bagazos para la producción de abonos orgánicos que permitan disminuir costos de producción en el cultivo.

1.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la

fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente ambiental fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

El componente ambiental es fundamental en la transformación del fique, por lo tanto, es de gran apoyo para la Alianza todos los trabajos que se realicen por diferentes instituciones con el fin de disminuir el impacto ambiental negativo que se pueda causar al momento de comenzar el beneficio.

Las actividades planteadas en el Plan de Manejo Ambiental se ejecutaron en un 100%.

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

3.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza.

Convenios y Gestión de Comercialización:

Convenio de Comercialización vigente.

Metas de venta en valor y volumen:

Ventas equivalentes a 2978 millones de pesos durante los siete años de la Alianza; iniciando las ventas en el año 3 después de la siembra realizada en septiembre del año 2004

Precio promedio de venta de \$ 1204

Venta del 80% de la producción al Aliado Comercial.

3.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

3.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:

El Aliado comercial, Compañía de Empaques, continúa apoyando la Alianza y mantiene vigente el convenio de comercialización de la fibra o cabuya firmado al iniciar la Alianza.

En los procesos de capacitación que se adelantan se realizaron evaluaciones de las mejores plantas de los productores y se definió que productores pueden iniciar el beneficio, previo a esto la Asociación debe definir las "rutas de beneficio" con el fin de optimizar la máquina desfibradora y así disminuir costos.

Igualmente se debe legalizar un "Reglamento de bienes comunes" donde se expongan las condiciones para el uso de las máquinas (cobros y personas autorizadas para manipularla). La Asociación tiene un grupo de personas que fueron capacitados en Medellín para el uso de adecuado de la máquina. El reglamento y las rutas deberán ser definidos por un Comité de Beneficio, que será el encargado de direccionar estos temas.

3.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente agronegocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

La Alianza tiene una meta de ventas para el tercer año después de la siembra. Pero dadas las condiciones técnicas que han tenido los cultivos esto no se ha podido cumplir. En las capacitaciones brindadas por los técnicos de MIDAS se han hecho evaluaciones de la madurez de las plantas de los productores, determinando que los que tengan rendimientos de más de 1,5 kg/fibra por hoja pueden iniciar beneficio.

En varias ocasiones se han definido fechas de inicio de cosecha, pero por razones técnicas de han incumplido. Esta nueva programación está basada en las pruebas realizadas en las capacitaciones, definiendo que productores están listos para realizar el beneficio.

4. COMPONENTE SOCIO-EMPRESARIAL Y DE GERENCIA

4.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza.

Metas del Plan Social:

Una Asociación empoderada de todos los procesos empresariales, administrativos, con herramientas contables y financieras y en capacidad de liderar la producción, beneficio y comercialización de los productos derivados del fique.

Metas del acompañamiento de OGA:

Ejecución de los recursos de la Alianza de acuerdo a los planes de inversión planteados en los estudios de preinversión

Transferencia de conocimiento a la organización de productores desarrollando habilidades y herramientas empresariales que permitan un fortalecimiento organizacional y consolidación asociativa.

4.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

4.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:

Plan Social:

Dada la importancia del empoderamiento de los temas empresariales por parte de la Asociación, el aliado comercial firmó el Convenio de Comercialización de Doble vía, con las Empresas Públicas de Medellín – EPM y la Gobernación de Antioquia – Participación Ciudadana. El cual amplió su vigencia en 3 meses más, hasta el 30 de noviembre del presente año.

Con la ejecución de este Convenio se ha logrado el acompañamiento a los productores y se gestionan otros recursos para capacitación técnica y fortalecimiento administrativo.

Gracias a este acompañamiento la Asociación está al día con sus declaraciones tributarias mensuales y anuales. Se ha organizado administrativamente en 9 núcleos, cada uno con un coordinador que organiza todas las acciones y que posteriormente traslada todas las observaciones, programaciones y decisiones que se toman en los núcleos (bitácora) a la Junta Directiva que se reúne todos los primeros sábados de cada mes, a evaluar el avance de la Asociación.

Actividades adicionales de empresarización:

El SENA a través de un aprendiz está levantando la información de los productores con el fin de apoyar los sistemas de comercialización de doble vía.

Para la ejecución del proyecto de comercialización en doble vía es necesaria la implementación de la figura de Ejecutivos de Ventas. Para el caso de Amalfi se requieren cuatro personas, que serán los responsables de la comercialización. Uno de los ejecutivos de ventas hará las funciones de comprador de cabuya. Estas personas serán capacitadas en la

Compañía de Empaque en Medellín y estarán bajo la dirección de la Junta Directiva.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

La organización de productores ha recibido varias capacitaciones con las que se busca fortalecerlos técnica, ambiental y administrativamente, estas se describen a continuación:

- Formación en Técnico Agrícola en Producciones Agroecológicas – énfasis fique. Se tienen 2 grupos rurales (veredas Montebello y la María) y 1 urbano (casco urbano). Es un curso de 2000 horas teóricas repartido en 9 módulos y 440 horas prácticas, las cuales se cumplen en los cultivos de fique. Se tienen aproximadamente 40 estudiantes.
- Capacitación en Sistemas Eficientes de Cosecha. Técnicos convenio Compañía de Empaques – MIDAS. Duración una semana. Se tratan temas de mecánica de la máquina de alimentación continua, sacudido, secado, amarrado. Se han capacitado los núcleos de Montebello y la María. Para continuar la capacitación en los otros núcleos es necesario reparar la máquina que se encuentra en Guayabito, el motor está en reparación en la ciudad de Medellín.
- Desarrollo Tecnológico en el Manejo del Fique. Duración una semana. Realizada en la Compañía de Empaques en la ciudad de Medellín. El énfasis fue el manejo de cuadrillas y de la máquina de alimentación continua. Se capacitaron 12 personas, dos por núcleo, que fueron seleccionados por la misma comunidad. Esto generó un grupo de personas capacitadas para el manejo de la máquina.

Desempeño de la OGA en la ejecución (efectividad y eficiencia):

La Alianza se encuentra sin acompañamiento de OGA. Una situación que se presenta en estos momentos es que la Junta Directiva cambió y no se dio un empalme adecuado entre los salientes y los entrantes. Dejando un vacío en la información. LA OGA CREAME ha estado dispuesta para entregar la información que requiera la nueva Junta Directiva.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

El nuevo representante legal Sr. Luis Eduardo González tiene la disposición para lograr establecer una adecuada gerencia de la Organización. Y con el acompañamiento de la profesional del Aliado comercial (Convenio de Comercialización de Doble Vía) se están generando procesos que fortalecen la Asociación, uno de los puntos fundamentales en esto es la conformación de los nueve núcleos (La María, Montebello, El Retiro, Guayabito, El Encanto, La Blanquita, estos núcleos fueron beneficiarios del incentivo modular; Romazón, Támara y Risaralda – San Julián, estos últimos son núcleos nuevos) que permiten descentralizar las acciones de la Junta Directiva y tener presencia administrativa en todas las localidades donde se encuentra el proyecto, esto se realiza a través de un coordinador, el cual asiste a las reuniones mensuales de Junta y presenta el informe de su núcleo.

4.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente socioempresarial y de gerencia fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

La Organización de Productores se está organizando para el comienzo del beneficio del cultivo, para esto se han conformado nueve núcleos los cuales permiten tener un mejor control de las zonas donde está sembrado el cultivo.

Las reuniones que realiza la Junta Directiva mensualmente les permite tomar decisiones concertadas; y tener información y comunicación constante con todos los asociados.

Es necesario hacer énfasis en la responsabilidad que tiene cada integrante de la Junta Directiva, sobre sus funciones y la necesidad de informar y documentar, para que, en el caso de una falta temporal o definitiva, no se genere un hueco en la información y continuidad de la Alianza.

5. COMPONENTE FINANCIERO

5.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza.

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

Ejecutar el Incentivo modular de acuerdo al plan de inversiones

Consecución de los recursos de otras fuentes de financiación

Metas del Fondo Rotatorio (especificar destinación una vez reglamentado):

Establecimiento de Fondo Rotatorio

Recuperación del Incentivo Modular a partir del año 3.

5.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

5.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las gestiones realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas de cofinanciación señaladas en él y de disponibilidad de recursos en el Fondo Rotatorio:

Gestiones para la consecución de recursos:

El Aliado comercial ha gestionado otros recursos con MIDAS, EPM, Gobernación de Antioquia, los cuales se han invertidos en asistencia técnica, plan ambiental, fortalecimiento socioempresarial; y adquisición de equipos de oficina y maquinas para el desfibrado.

Eficiencia en el uso de los recursos:

Los recursos se ejecutaron de acuerdo con lo programado en el plan de inversiones establecido en el estudio de preinversión, debido a la disminución en los precios de algunos insumos y una menor dosis en el uso de los mismos, se logró liberar recursos que permitieron el aumento de los productores.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Según el reglamento del fondo rotatorio se planteó el inicio de la recuperación del Incentivo Modular – IM en el cuarto año de siembra de los cultivos, pero dadas las condiciones no producción este no se ha iniciado. Por lo tanto el fondo rotatorio aun no está en funcionamiento.

Es necesario hacer una modificación del reglamento por la Asamblea de productores con el fin de modificar los tiempos para iniciar la recuperación del IM.

Financiamiento Adicional:

El Aliado comercial elaboró el proyecto Implementación de un Piloto de Comercialización en Doble Vía en los Municipios de Alejandría, Concepción y Amalfi del Departamento de Antioquia, el cual fue presentado a EPM, Gobernación de Antioquia, SENA, Municipios, Texcomercial y productores. El valor total aprobado del proyecto fue de \$249.983.280 de los cuales aproximadamente \$83 millones son para la Asociación de figueros de Amalfi.

5.2.2) Cualificaciones y concepto de la OGR sobre disponibilidad y suficiencia de recursos desde el inicio de su ejecución (desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte) y sobre las metas finales del componente financiamiento fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

Cofinanciación total final:

La Alianza ejecutó los recursos de acuerdo a lo programado en el convenio y al estudio de preinversión. En el cuadro siguiente se encuentra el resumen de estas inversiones. El valor del proyecto de Comercialización Doble vía no está incluido en estos valores.

Valor en millones

Aporte de cofinanciación por fuente	Acumulado programado a la fecha desde el inicio del proyecto	Acumulado realizado a la fecha desde el inicio del proyecto
Productores	206	ND
Compañía de Empaques	66	66
Empresas Publicas de Medellín	36	33
Secretaria de Agricultura Departamental	20	20
Desembolso de I.M	182	182

Estado del Fondo Rotatorio:

El fondo rotatorio no ha comenzado a operar, pues no se ha iniciado la recuperación del Incentivo Modular.

CUADRO FINAL DE CALIFICACIONES AL DESEMPEÑO EN LA EJECUCIÓN Y EL CUMPLIMIENTO DE METAS.

Concepto	Calificación (1–10)*	Observaciones
Calificación al cumplimiento del Plan Técnico-Productivo	6	La meta de siembra de plantas se cumplió. Por problemas técnicos no se ha iniciado el beneficio de las plantas. Los productores están evaluando en las capacitaciones las razones que los han llevado al no cumplimiento de las fechas propuestas.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	8	El plan de manejo ambiental fue cumplido en su totalidad. Se continúan las capacitaciones para disminuir los impactos negativos que se puedan generar al momento de iniciar el beneficio y desde el Aliado Comercial se gestionan investigaciones con la UPB para el uso de los jugos y con el SENA para el uso del bagazo.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	6	La Asociación cambió su Junta Directiva. Esta nueva Junta está organizando todos los temas administrativos de la Asociación y con la organización por Núcleos ha descentralizado su accionar.
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	5	Es necesario que la Junta Directiva se empodere cada vez más de las actividades que le corresponde realizar y dependa menos del apoyo dado por los técnicos que los acompañan. Algunos temas que están pendientes: registro y diligenciamiento de libros tesoro, caja diario e inventarios, libro de actas, actualizar el Certificado de Existencia y Representación Legal, pago de impuestos, entre otros.
Calificación consolidación socioempresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	6	La nueva Junta Directiva está asumiendo el papel que le corresponde. Se han organizado por núcleos, cada uno con un coordinador que representa a la Junta para las decisiones que deban tomar. Igualmente tendrán a su cargo los ejecutivos de ventas, el comprador municipal de cabuya y el Comité de Beneficio. Todas estas instancias de participación y nuevas funciones fortalecen administrativamente la Junta Directiva y van consolidando una organización empresarial.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	6	La Junta Directiva, el Aliado Comercial y la Administración Municipal se reúnen cada mes a tomar decisiones sobre la Alianza.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	5	La Alianza está operando, los actores a pesar del largo tiempo de ejecución se mantienen. Falta iniciar el proceso de comercialización para que todo el componente empresarial

Concepto	Calificación (1-10)*	Observaciones
		comience a funcionar.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	7	Desde el año 2008, el SENA y el Aliado comercial acompañan este proceso, a través de la formación de la secretaría permitiendo, que las cuentas se encuentren al día, en lo referente a pagos de obligaciones tributarias.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	5	La Organización no está sistematizando la información, es necesaria la adquisición de un equipo de cómputo que permita esta actividad. La Organización debe generar indicadores y sistemas de control que les permitan tener información actualizada de los núcleos y de las programaciones de beneficio que van a iniciar. Se ha hecho la solicitud a la OGR para que consiga la información actualizada del estado de cartera de cada productor y poder iniciar acuerdos de pago con personas que han vendido sus tierras o piensan hacerlo.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	5	Por ahora el representante legal está cumpliendo funciones de gerente de la organización y se acompaña de los profesionales que asisten la Alianza. A pesar del corto tiempo que tiene en el cargo ha mostrado interés por organizar la Alianza y estar al frente de la gestión que se requiera.
Calificación a los Convenios de Comercialización. Convenio(s) de Comercialización Vigente(s) y favorabilidad para la alianza de las condiciones de negociación planteadas en ellos.	7	El convenio de comercialización y el acuerdo con la Compañía de Empaques permanece vigente y ello lo soporta las gestiones realizadas por este para generar un acompañamiento adicional a la organización de productores.
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	5	Los productores por diversas razones técnicas no han cumplido con la programación de producción esperada. Con las capacitaciones que están recibiendo evalúan sus cultivos y hacen las mejoras recomendadas. Se espera que para el segundo semestre del 2009 se inicie el beneficio y la comercialización de cabuya.
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	7	El aliado comercial mantiene su compromiso con el desarrollo de la Alianza y continúa acompañando a los productores en temas administrativos, técnicos y de comercialización.
Calificación a la ejecución del IM.	7	El Incentivo Modular se ejecutó completamente.
Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	7	Los aliados entregaron sus recursos como estaba previsto en el estudio de preinversión y en el convenio de alianza
Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio.	N.A.	No aplica. No se ha iniciado el retorno del IM y el Fondo rotatorio no ha iniciado su operación. Será necesaria una modificación a los tiempos programados para recuperación del IM en el reglamento del fondo rotatorio.
Promedio Alianza	6,1	<i>La Alianza ha mejorado su calificación respecto a la anterior visita, esto se debe principalmente a todas las actividades que se han realizado entre la Organización de productores, el Aliado comercial, la Administración municipal y otras instituciones con el fin de estar preparados para el inicio de la cosecha del fique.</i>

*Al corte de este informe tomando como referencia el POA vigente de la alianza.

PLANES DE ACCIÓN CONCERTADOS ENTRE OGR Y EJECUTORES DE LA ALIANZA, PARA ATENDER ALERTAS TEMPRANAS.

Para los indicadores o conceptos con bajo desempeño en el cumplimiento de la programación del POA o de bajo avance hacia el cumplimiento de las metas de la alianza, se resumen las actividades previstas no realizadas o realizadas de manera insuficiente y/o las causas relevantes que han inducido a ese resultado. Además, se refieren sus consecuencias, efectos concretos o riesgos para el alcance de las metas del POA o de la alianza. Finalmente se registran las acciones preventivas, correctivas o de mejora concertadas con la Gerencia de la Alianza relacionadas con cada alerta temprana

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
--------------------------	------------	------------	-------------------------------

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
<p>Plan Técnico-Productivo.</p> <p>Retraso en la producción del fique.</p>	<p>En las evaluaciones realizadas por los técnicos se han encontrado fallas como: no abonamiento o abonamiento insuficiente, distancias de siembra inadecuadas, cultivos sin control de malezas, no desbajado de las dos ruedas iniciales de la planta, entre otros.</p>	<p>Desmotivación de los productores que lleva a que desatiendan los cultivos y se vuelva un círculo de no mejoramiento y no producción del cultivo.</p>	<p>En las capacitaciones y visitas que realizan los técnicos del convenio MIDAS – Compañía de Empaques, se evalúan las causas específicas del retraso en la producción.</p> <p>Los productores tienen el compromiso de seguir las recomendaciones técnicas ofrecidas por los asesores.</p> <p>El tiempo de cumplimiento dependerá de la recomendación dada por los técnicos.</p> <p>Para iniciar el beneficio de los cultivos que ya están listos, la Asociación deberá establecer un Reglamento de bienes comunes, en el cual se especifique los cobros y responsabilidades de cada productor sobre los equipos a utilizar. Para esto la Compañía de Empaque enviará en la segunda semana de junio un modelo de reglamento para ser adecuado a las condiciones de la Alianza.</p> <p>La Junta Directiva deberá conformar con los maquinistas y las cuadrillas un Comité de Beneficio. Este deberá estar conformado para la segunda quincena de junio.</p> <p>Este Comité debe diseñar unas rutas de beneficio que permitan optimizar los tiempos y movimientos de la máquina. Segunda quincena de junio.</p>
<p>Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando.</p> <p>Bajo Empoderamiento de la Junta Directiva para el cumplimiento de sus funciones.</p>	<p>El cambio de miembros de la Junta Directiva y no realizar un empalme adecuado ha dificultado algunas labores administrativas, como es el caso del manejo de las cuentas bancarias y la información que fue entregada a la anterior Junta.</p>	<p>El desconocimiento de la historia de la Alianza por parte de algunos miembros de la Junta Directiva, en especial el Representante Legal, dificulta algunas labores.</p> <p>La no entrega de la información bancaria de la Organización tiene detenido el pago de la reparación del motor de una de las máquinas que se requieren para continuar las capacitaciones. Igualmente para la compra de las dos nuevas máquinas que se tienen programadas.</p>	<p>La nueva Junta Directiva ha mostrado interés en direccionar adecuadamente la Alianza, para esto han definido coordinadores en los nueve núcleos, se reúnen cada primer sábado del mes, están organizando la información disponible; y se capacitan y aceptan las recomendaciones dadas por los técnicos.</p> <p>Como compromisos para mejorar las acciones administrativas de la Junta Directiva se proponen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actualizar el Certificado de Existencia y Representación legal en la Cámara de comercio. Con este documento se presentarán ante el banco y harán los cambios para poder tener acceso a los recursos de la Asociación. Responsable: Representante legal. Fecha: segunda quincena de junio. • Actualizar el libro de actas. (Iniciar uso en la reunión del mes de julio. Secretario Junta Directiva). • Registro y diligenciamiento de libros tesorero, caja diario e inventarios. (Julio, Secretario Junta Directiva).

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
Incentivo Modular y Fondo Rotatorio. No disponibilidad de la información actualizada del incentivo modular y reglamento del fono rotatorio	Al no realizar empalme entre la Junta directiva saliente y la entrante, no se entregó la información que la OGA había dejado. Y la nueva Junta directiva informa que no tiene datos sobre lo que cada productor debe y que según el reglamento del fondo rotatorio ya se encuentran morosos y no se ha iniciado la producción.	La Junta directiva informa que unos productores están en proceso de negociación de sus tierras y quieren pagar lo que deben del IM, pero al no tener la información actualizada no hay forma de hacer los cobros. Frente al tema de los intereses causados a partir del 2008 según el reglamento del Fondo rotatorio, los productores expresan que no les parece justo, debido que no han tenido producción para cubrir sus deudas. Esto genera descontento y desmotivación en los asociados.	La OGR solicitará a la OGA la información actualizada del incentivo modular. Primera semana de julio. La Junta Directiva generará los acuerdos de pago con los productores que han vendido o están en procesos de negociación de tierras. (Segunda quincena de julio). La OGR enviará el reglamento del Fondo Rotatorio digital a la Junta Directiva (Primera semana de julio). La Junta Directiva revisará el texto del Fondo Rotatorio y hará las propuestas para su modificación, las cuales serán presentadas a la Asamblea. La Junta Directiva, con el apoyo de la Compañía de Empaques, la OGR y la Administración Municipal hará las propuestas de modificación del Fondo Rotatorio (julio). No se definió la fecha para la Asamblea general.

1) Indicador del POA o concepto que amerita alerta temprana. 2) Que fue lo que ocurrió para que no se alcanzara la meta?. Actividades planeadas no ejecutadas, factores externos, falta de recursos, negligencia, renuencia o o decidía, desfase en la ejecución del plan previsto, efecto de otras metas no cumplidas con las cuales se relaciona directamente. 3) consecuencias, efectos concretos o riesgos para el alcance de las metas del POA o de la alianza Riesgos identificados y valorados como de impacto moderado a alto. 4) planes de acción concertados entre OGR y Ejecutores (OGA, OP y CDA) para mitigar riesgos o para corregir las situaciones problemáticas descritas. Indicar la fecha de inicio del plan y los responsables directos de su ejecución. Si el plan está debidamente concertado con ejecutores y existe OGA, es de obligatorio cumplimiento por parte de ésta última. Si se trata de un plan propuesto por la OGR y pendiente de concertar, indicar tal situación en el cuadro especificando fecha límite para la concertación.

-Apoyos dados por la OGR en la orientación de la alianza durante el periodo reportado.

La OGR participó en el Comité Directivo del proyecto Implementación de un Piloto de Comercialización en Doble Vía en los Municipios de Alejandría, Concepción y Amalfi del Departamento de Antioquia. En esta reunión la OGR expresó dos situaciones:

1. Se había expresado el interés por parte de la Organización de productores de un acompañamiento adicional que permitiera fortalecer el tema empresarial, pero que se mencionaba por parte de la OP que ese recurso se iba a utilizar en compra de máquinas. Se solicitó que esto se realizara por escrito.
 - a. A esto la OP informa que el tema principal del acompañamiento era la recuperación del IM y que ese tema no estaba claro y que en este momento era primordial la compra de máquinas. Esta información fue enviada por documento escrito el día 21 de mayo de 2009.
2. Se expresó la necesidad de recuperar para la Alianza los recursos que les adeuda ASOJUNPOR, asociación que antes representaba a los productores ante la Alianza, por valor de \$ 8.000.000
 - a. Ante esto la Asociación de productores envió un comunicado al Dr. Juan Diego Barón Sierra, Personero Municipal de Amalfi, solicitando una audiencia de conciliación con ASOJUNPOR con el fin de recuperar la deuda de \$8.000.000 y la cesión de los pagarés de los productores de fique. (fecha de envío 30 de mayo de 2009)

La OGR hará seguimiento a estos dos comunicados.

-Apoyos dados por el CDA a la alianza durante el periodo reportado.

El Comité Directivo conformado por la Asociación de Productores, Compañía de Empaques (aliado comercial) y la Administración Municipal (UMATA) el primer sábado de cada mes a evaluar las actividades realizadas en el mes anterior y programar las de los meses siguientes.

Esta reunión fortalece las acciones de la Junta Directiva y se convierte en un espacio de discusión y decisión para los temas de la Alianza y del proyecto de comercialización de doble vía.

- A partir de los resultados anteriores, a continuación se presenta la conclusión final de la OGR sobre el desempeño general de la OGA o los ejecutores de la alianza en la ejecución del POA.

La OGA cumplió con la ejecución del POA hasta el momento en que acompañó la Alianza y continúa dispuesta a entregar la información que requiera la Organización de Productores.

Prueba de esto fue la reunión realizada por CREAME en sus instalaciones en Medellín a la cual invitó a la Asociación, para capacitar sobre Fondo Rotatorio y, aspectos legales y contables de la Alianza. A esta reunión asistieron Luis Eduardo González, representante legal, Mónica Ospina y Juan Fernando Agudelo de la Compañía de Empaques.

-A partir de los resultados anteriores, a continuación se presenta la conclusión final de la OGR sobre el avance o estado de la alianza en general, hacia el cumplimiento de sus metas de resultado y objetivos. (Articulación de los diferentes componentes dentro del esquema de alianza):

La Alianza presenta una reactivación importante en todos sus componentes, los cuales se describen a continuación:

- En lo productivo: con las capacitaciones realizadas se ha podido definir los productores que pueden iniciar beneficio y se tiene un grupo de personas capacitadas para la operación de las máquinas. Esto genera la implementación de un Comité de beneficio que hará la planeación de rutas de las máquinas y cuadrillas.
- En lo socio – empresarial: la nueva Junta directiva se está reuniendo mensualmente, evaluando y programando actividades.
- El convenio de comercialización de doble vía es una oportunidad de generar ingresos para la Asociación que debe ser aprovechada de la mejor manera.
- Son varias las instituciones que apoyan la Alianza; SENA, el Nodo Empresarial del Nordeste con sede en Amalfi, MIDAS, entre otros, los cuales están fortaleciendo en varios frentes el accionar de la Alianza.

En conclusión, a pesar de que la producción se ha retrasado unos años, los productores han respondido al llamado de las instituciones y ante la proximidad de los beneficios se están alistando para sacarle el mejor provecho a esta actividad.

Anexo

Listado de asistentes Junta Directiva junio 6 de 2009



Tema: Reunión Junta Directiva y Coordinadores de núcleos

Dependencia Organiza: Compañía de Empaques

Objetivo Reunión (tema): Presentar avances

Lugar: Of. Asoc. Figue Amolli Fecha: 06-06-2009 Hora inicio: 11:00 am Hora aprox. Terminación: 01:30 pm

ASISTENTES

	NOMBRE	CEDULA	VEREDA	MUNICIPIO	TELÉFONO O CELULAR
1	Julian Lopez	8.281.446	Abisimnia	Yolombo	3207385028
2	Juan Carlos Gomez	31772.561	CIA EMPAQUES SA.		313.697.48.92
3	DARCI CORREA	98450020	LA MARCA	Amalfi	311.794.04.52
4	Juan Abuelo	1.037.368.643	CIA EMPAQUES SA.		320.526.77.30
5	Cristina Echavarría	1.018.345.616.	El Retiro.	Amalfi	3117337284
6	Pedro Luis Giraldo	8012227	Remanzón	Amalfi.	318.80.58304
7	Yezob A Bata	3370334	Montebello		3717027587
8	JHON JAIN RUIZ	4010254	EL RETIRO	Amalfi	312244148
9	Felis Eduardo Gonzalez	10.174.614.	El Retiro.	Amalfi	3206505875.
10	CARLOS BERRILLO	3352455	Lamaria	Amalfi	3148032756
11	ENRIQUE CUARTAS	3.370767	Ricallora	Amalfi	3706992423

	NOMBRE	CEDULA	VEREDA	MUNICIPIO	TELÉFONO O CELULAR
12	Paula Andrea Mejía	1018342995	El Retiro	Amalfi	3122768048
13	Alcides Avendaño	9.0192463	La Blanquita	Amalfi	609 9843 312 609 9843
14	Fernando Fabian	3547665	Lamaria	Amalfi	3127453441
15	Nelly Medina P.	21.111933	Dpto. Parí	Amalfi	3117175410
16	Andrés Pardo	3370808	La Blanquita	Amalfi	3728287928
17	Susi Pardo Ruiz	3.371073	Lamaria	Amalfi	3704787677
18	Jhona FAIR. Ruiz	401.257	El Retiro	Amalfi	312244158
19	Antonio Antonio Aguado T.	21.670.554	La Gloria	Amalfi	
20	Luis Alberto Pardo J.	70257840	Guallabito	Amalfi	
21	Maria A. Marielinda E.	71.786.168	Codosarrollo	Medellin	3117291589
22	Mónica Ospina	43736797	Cte. Empuquer		3117801152