

PROYECTO APOYO A ALIANZAS PRODUCTIVAS

MODULO 2. INFORMACIÓN DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO

Descripción resumida de actividades, indicadores
en estado de alarma, causas, riesgos y acciones preventivas
correctivas o de mejora

ORGANIZACIÓN GESTORA REGIONAL

NUMERO DEL CONTRATO

NOMBRE: FUNDACION CODESARROLLO

IDENTIFICACIÓN DEL INFORME

ALIANZA A LA QUE CORRESPONDE EL INFORME: CODIGO _____ NOMBRE CULTIVO Y COMERCIALIZACION DE FRESA BAJO UN ENFOQUE DE PRODUCCIÓN
MÁS LIMPIA EN EL ORIENTE ANTIOQUEÑO

FECHA APROBACION COMISION INTERSECTORIAL: DIA _6_ MES _01_ AÑO _2006_

FECHA DE VENCIMIENTO DEL CONVENIO DE ALIANZA O TRIPARTITA VIGENTE: DIA _17_ MES _08_ AÑO _2007_

PERIODO AL QUE CORRESPONDE EL INFORME: MES _JUNIO_ AÑO _2008_

MES _JULIO_ AÑO _2008_

LUGAR DE LA VISITA SEDE DE LA ASOCIACION Y VEREDA MUNICIPIO DE SAN VICENTE

MUNICIPIO SAN VICENTE

DEPARTAMENTO ANTIOQUIA

FECHA INICIAL DE LA VISITA DIA 22 MES 08 AÑO 2008

NO. DE DIAS 1

CODIGO Y FECHA DEL POA DE REFERENCIA: CODIGO _____ DIA _____ MES DICIEMBRE AÑO 2007

EXPERTO QUE DILIGENCIA: MARIBEL ACEVEDO ARISMENDY

OGA RESPONSABLE: INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA DE ANTIOQUIA

NUMERO DE CONTRATO OGA 421/2007 PERIODO CONTRATO DE OGA: DIA 10 MES 12 AÑO 2007 DIA 30 MES 09 AÑO 2008

DESCRIBA BREVEMENTE LAS ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO REALIZADAS EN LA VISITA ASÍ COMO LAS PERSONAS Y ENTIDADES CONSULTADAS EN ELLAS (FUENTES DE INFORMACION).

El 22 de agosto de 2008 se realizó la visita de monitoreo en el municipio de San Vicente. Acompañada por el técnico de la Alianza y el coordinador de la OGA Juan Gonzalo Angel, se visitó el predio de los señores Marco Vergara, Mathias Vergara, Juan Pablo Vergara, beneficiarios de la Alianza en la vereda Las Frías, finca El Pillón.

En ese predio se observó sembradas 50.000 plantas de fresa las variedades camino real, cama rosa y Ventana, las cuales se encuentran en diferentes etapas de desarrollo, estas presentan un buen desarrollo tanto vegetativo como productivo. En esta finca la aplicación del riego se realiza por aspersion ya que debido a la pendiente tan pronunciada los costos de la instalación de un sistema de riego por goteo podría incrementarse cuatro veces más de lo normal.

El manejo fitosanitario de los cultivos de los señores Vergara se realizan bajo las recomendaciones dadas durante los diferentes monitoreos y seguimientos realizados durante la ejecución de la Alianza, en cuanto a las enfermedades solo se observó el ataque del hongo boctritys por la alta susceptibilidad de la variedad y las condiciones climáticas tan favorables para el desarrollo de la misma, este cultivo no se observó ataque de plagas, sin embargo se trabaja su manejo integrado, un ejemplo de este manejo es la incorporación de aplicaciones de hogos entomopatogenos para el control de la chiza. Cuentan con aproximadamente 50.000 plantas de la variedad Camino Real, Oso Grande, con un desarrollo vegetativo normal, las plantas de fresa están en la primera etapa de producción, con muy buena calidad en tamaño y forma del fruto.

En la sede de la asociación en el mismo municipio con el Representante legal, el técnico de la Alianza y el coordinador del proyecto por parte de la OGA se revisó el POA y sus realizaciones, los registros de ventas de la asociación, el diseño de la cartilla para el manejo del fondo rotatorio y los informes de la asistencia técnica; Igualmente se revisó el formato de liquidación de la fruta próxima a entregar por los productores a la asociación para comercializar, las actas de junta de asambleas donde se modificó el reglamento del fondo rotatorio, se revisó el cálculo de los costos y utilidades de las transacciones comerciales con el nuevo aliado comercial "Alpina".

En la misma sede se habló con el revisor fiscal de la Asociación el cual validó la no presencia de contador desde hace aproximadamente 3 meses, también confirmó la no inclusión de la cuenta de capital de trabajo (IM) en el balance de la asociación, comprometiéndose a dar directrices para incluirla en los próximos días previos al comienzo del reembolso del IM.

El mismo día se participó en reunión de Comité Directivo con la asistencia del Dr. Dioselio Bedoya López de la Secretaría de Agricultura, Juan Fernando Ceballos del municipio de San Vicente, Marcos Vergara representante Legal de la asociación, Yenny Vergara como representante de los productores, Jesus Alonso Ochoa técnico de la Alianza, Juan Gonzalo Angel por parte de la OGA y Maribel Acevedo por la OGR Codesarrollo.

En dicha reunión de Comité Directivo se discutieron temas como la comercialización, el acompañamiento próximo a terminar y la deuda del aliado comercial.

1. AREA TECNICA Y PRODUCTIVA

1.1) METAS PRODUCTIVAS DEL PROYECTO. Fuente: POA vigente

- Establecer 100 Ha de fresa en 5 años, mediante siembras escalonadas. Se inicia con 20 Ha y se va aumentando 20 por año hasta completar 100 Ha
- Establecer un millón de plantas de fresa por año para un total de cinco millones de plantas en los cinco años del proyecto
- Establecer 0.24 Ha por productor y aumentar 0.24 Ha por año hasta completar 1.2 Ha/productor en el año 5.
- Producir 35 Ton/Ha año de fresa.
- Sembrar con una densidad de siembra de 50.000 plantas por Ha en caballones cubiertos con plástico y líneas en tresbolillo.

1.2) CONCLUSIÓN Y CONCEPTUALIZACION ACERCA DE LO REALIZADO VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

La Alianza comenzó siembras en diciembre de 2006 y enero del 2007 con la importación de 120.000 plantas (madres) de las cuales se obtuvo el material necesario para sembrar el millón de plantas de la meta para el primer año las cuales ascendieron a 1.118.000 plantas en dicho año.

Para el segundo año de la Alianza se tiene previsto la siembra de un millón de plantas más, en lo que va corrido del año se han sembrado 615.000 plantas es decir sumadas a las siembras del año 1 estaríamos en 1.733.000 . En el período de junio y julio no se realizaron siembras debido a la falta de semilla ya que las importaciones en el país se realizan cada dos meses, no correspondiendo a este período.

La Producción del período fue de 190 ton, con un porcentaje de cumplimiento del 56% sobre lo acumulado previsto en la evaluación inicial del proyecto; la producción acumulada de la Alianza va en 1.042,6 ton (de agosto de 2007 a julio de 2008) con un cumplimiento del 74% sobre el total calculado para 19 meses después de las siembras.

La razón del no cumplimiento del 100% de las metas de producción es debido a:

La falta del material vegetal ocasionada por el incumplimiento del aporte del aliado comercial con 157 millones de pesos para este ítem, por esta razón solo se lograron importar 166.000 plantas con recursos del IM, de las cuales se obtuvieron las restantes 1.014.000 plantas del primer año sembradas de manera escalonada para su reproducción la cual se realizó bajo dos esquemas diferentes -sistemas de reproducción en vaso y a raíz desnuda- siendo a raíz desnuda la forma más común por la facilidad del transporte entre lotes, pero teniendo más demora en la producción de la fruta. Las plantas sembradas en el segundo año las han obtenido los mismos productores con recursos propios (importaciones y reproducciones).

Igualmente las condiciones climáticas como el verano presentado durante enero y febrero del 2007 donde no hubo lluvia durante 46 días y las granizadas del mes de octubre del 2007, también afectaron dicha producción acumulada.

Sin embargo la productividad de la alianza está calculada en 35 ton/ha/año (58 ton/mes) esta productividad está por encima del 100% al estarse produciendo 90 toneladas/mes, traduciéndose esto que la alianza en materia de producción y productividad va cumpliendo con lo proyectado.

En lo técnico en el período de monitoreo se visitaron a 65 beneficiarios de la Alianza y se les dio las recomendaciones necesarias, además se continúa con las asesorías para la implementación del plan de manejo fitosanitario, verificando que la aplicación de insumo, en especial de plaguicidas, obedezca a los criterios de producción más limpia y de manejo integrado de plagas y enfermedades; también se brinda asesoría para la Implementación del plan de fertilización según los resultados de los análisis de suelos y asesoría para la

implementación del sistema de riego en cada cultivo.

Es de anotar que las visitas del técnico fueron realizadas a un menor número de beneficiarios debido a la ayuda brindada en el análisis de posibles clientes para la fruta, así como su participación en reuniones de negociación y de búsqueda de nuevos clientes ante los problemas presentados con el aliado comercial.

2. AREA COMERCIAL

2.1) METAS COMERCIALES DEL PROYECTO. Fuente: POA vigente

- Comercializar 45 Ton/Ha año en promedio de fresa, mediante un esquema de producción asociativa y de agricultura por contrato con el aliado comercial.
- Un precio de sustentación es de \$1.900 por kilo siendo este valor analizado cada año.
- Entregar al aliado comercial el 100% de la producción total.
- Mantener acuerdo comercial vigente.

2.2) CONCLUSIÓN Y CONCEPTUALIZACION ACERCA DE LO REALIZADO VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

El actual convenio de comercialización se tiene firmado con C.I ANTIOQUEÑA DE FRESAS, el cual contempla un precio promedio de \$1.750 kilo \$150 menos de lo inicial pactado debido a las condiciones del mercado. Este acuerdo comercial no ha sido cumplido por este aliado el cual presenta cinco semanas acumuladas de atrasos en los pagos de la fruta, situación grave para estos productores que derivan su principal ingreso familiar de esta actividad conllevando esto a la consecución de un nuevo aliado comercial como lo es ahora Alpina.

La gestión con Alpina abrió la posibilidad de vender 5 toneladas semanales a dicho cliente a un precio de \$1300 la calidad industrial (3eras y 4tas) puesta en Chinchiná, mientras que con el aliado comercial se vendía a un precio promedio de \$925 kilo antes de deducciones. Esta posibilidad abre la necesidad de una bodega para el almacenamiento de la fruta la cual se está gestionando con el municipio. Igual Alpina ofreció la compra de 10 a 15 toneladas de fresa semanales sin pitón a un precio de \$1.813 kilo, posibilidad que se está organizando con la dotación de la bodega para esta actividad.

El 20 de agosto se realizó el primer envío de fresa con pitón refrigerada a Alpina en Chinchiná. El total de kilos de terceras y cuartas enviados fue de 1.619 a un precio de \$1.300. Según los cálculos realizados por la OGA este negocio aún no da rentabilidad para lo cual es necesario incrementar el volumen a un mínimo de 4.000 kilos para disminuir los costos.

estos 4000 kilos permitirían incrementar esta utilidad a \$1.019/kilo aproximadamente.

La estrategia adoptada por la OGA es sensibilizar a los productores a partir de esta experiencia por medio de programas radiales, visitas directas del técnico, del representante legal el cual maneja la bodega donde se acopia la fruta actualmente el encargado de la entrega de la fruta al comercializador.

La fruta gruesa se comercializa con un aliado comercial diferente el cual paga a \$3000 (1era) y \$2.000 (2das) se está en conversaciones con varios aliados para este tipo de calidad.

En el período se comercializaron 190 toneladas de fresa en total, de las cuales 56.6 ton fueron comercializadas con el aliado comercial y 134 toneladas con otros comercializadores (superfresas y otros). La comercialización a través del aliado comercial presenta una disminución cada vez mayor debido a los incumplimientos del acuerdo y los pagos atrasados de la fruta.

El precio estipulado en la Alianza es de \$1900, los precios vienen con tendencia a la baja comercializándose actualmente así: \$2.500 para fresa de primera calidad; \$1.700 para la segunda calidad, \$1.150 para la tercera calidad y \$700 para la cuarta calidad. En este período se vendió a un precio promedio ponderado de \$1.500 /kilo, pues la mayor venta se hace de fresa de segunda y tercer calidad.

Las ventas reales del período fueron \$251.513.535, para un cumplimiento del 46% sobre las ventas totales acumuladas previstas, estos porcentajes son debido al bajo cumplimiento de la producción explicada en la parte técnica y al bajo precio promedio alcanzado de \$1500/kilo, cuando la alianza fue evaluada con \$1900/kilo.

3. AREA FINANCIERA

3.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE FINANCIERO. Fuente: POA vigente

- Ejecutar las inversiones de la Alianza acorde al cuadro de cofinanciación
- Poner en marcha el Fondo Rotatorio a partir del tercer año de producción.
- Producir a un costo de \$1050/kilo.
- Vender un precio de \$1900/kilo para así obtener los ingresos calculados.

3.2) CONCLUSIÓN Y CONCEPTUALIZACION ACERCA DE LO REALIZADO VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

Los aportes comprometidos por el aliado comercial nunca fueron desembolsados a pesar de las diferentes gestiones realizadas desde la OGA, OGR y la Secretaría de Agricultura de Antioquia; la Alianza ejecutó el 100% de los recursos del IM; los beneficiarios y el departamento ejecutaron el 100% de sus recursos y los productores aportaron lo comprometido.

APORTANTE	TOTAL APORTE	DESEMBOLSADO	CONCEPTO	ACUMULADO	%EJECUCIÓN
BENEFICIARIOS	281.484.000		Mano de Obra	281.484.000	100%
	118.173.000		Insumos	118.173.000	100%
	14.000.000		Servicios y Arriendos	14.000.000	100%
	46.234.000		Otras Inversiones	46.234.000	100%
	5.475.000		Gastos Legales	5.475.000	100%
	465.366.000		Total Aportes	465.366.000	
DEPARTAMENTO	70.000.000		Insumos	72.649.735	104%
	70.000.000		Total Aportes	72.649.735	
MUNICIPIO	12.000.000		Insumos	13.464.000	
	4.176.000		Plan Social	2.800.000	
	16.176.000		Total Aportes	16.264.000	101%
ALIADO COMERCIAL	157.000.000		Insumos	0	
	70.000.000		Canastillas	0	0%
	5.568.000		Plan Social	0	
	232.568.000		Total Aportes	0	
INCENTIVO MODULAR	7.421.196	7.421.196	Adecuación de Tierras	7.392.726	100%
	134.018.804	134.018.804	Insumos	129.658.298	97%
	20.700.000	20.700.000	Servicios y Arriendos	20.700.000	100%
	8.213.000	8.213.000	Plan Ambiental	8.213.000	100%
	25.689.000	25.689.000	Plan Social	25.689.000	100%
	37.760.000	37.760.000	Administración OGA	37.760.000	100%
	233.802.000	233.802.000	Total Aportes	229.413.024	98,1%

- Los costos calculados para la Alianza son de \$1400/kilo ante \$1045 como meta. Este incremento es debido al incremento en los costos de los insumos como fertilizantes.
- El precio promedio calculado según las ventas es de \$ 1.500.
- A pesar de que en reunión de asamblea con acta No.6 realizada el 20 de octubre del 2007 se tomó la decisión de reembolsar el IM a partir del primer mes del año 2 de la alianza (enero/2008) , este objetivo no se ha logrado debido al incumplimiento por parte del aliado comercial en sus pagos, el cual tiene atrasados los pagos en más de cinco semanas calculados en \$300.000/semana/productor, cuando el último acuerdo firmado en acta es de pagar a los 15 días de entregada la fresa. Según este dato la deuda del aliado CI Antioqueña de Fresas con la Alianza puede ascender a \$200 millones si sumamos los cheques devueltos a los productores. Este cálculo es realizado con el Representante Legal de la Asociación encargado del manejo de la bodega donde se hace entrega del producto al comercializador.

4. AREA SOCIAL Y ORGANIZATIVA

4.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE SOCIAL Y ORGANIZATIVO. Fuente: POA vigente

- Formar a 83 beneficiarios en prácticas de manejo integrado de fresa, con un enfoque organizativo y empresarial
- Consolidación de una organización empresarial de productores en la subregión por medio del fortalecimiento administrativo y gerencial
- Promover y consolidar la visión de cadena productiva con el fin de lograr sostenibilidad y consolidación del negocio de fresa a través de la alianza.
- Fortalecer la organización comunitaria entre los socios de la alianza.
- Capacitar a la junta directiva de la asociación y al comité directivo para el manejo de la Alianza.

4.2) CONCLUSIÓN Y CONCEPTUALIZACION ACERCA DE LO REALIZADO VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

La OGA realizó el total de actividades socioempresariales contempladas en el contrato de acompañamiento, dentro de estas se puede decir que se verificó la realización de capacitaciones contables contenidas dentro del Plan a la secretaria de la Asociación y a la junta directiva, se verificó la discusión para el diseño de estrategias para la recuperación del Fondo Rotatorio desde la Junta Directiva, se verificó la realización de una capacitación de Fondo Rotatorio a los asociados, la realización de la asamblea de socios, la realización de los Comités y las Juntas Directivas con periodicidad mensual programada.

La Organización de Productores asumió desde el principio las actividades propias de la Alianza, cuenta con una Junta Directiva operando integrada por el Presidente, Vicepresidente, Tesorero, Secretaria, Representante del Comité de Trabajo y Fiscal; actualmente el presidente y la secretaria reciben incentivos económicos por la gestión realizada, dinero proveniente de las actividades propias de la asociación y el pago de las cuotas de sostenimiento de los asociados. Además la asociación cuenta con una oficina totalmente dotada y operando.

La cartilla se está diseñando no solo con la parte contable sino que se le quiere agregar parte de las memorias de los talleres del plan social y ambiental. Igualmente lo más importante del fondo rotatorio.

El 8 de agosto se realizó una visita de reconocimiento al aliado comercial Alpina invitación realizada por el dr. Nicolás Jaramillo Gerente Agrícola de la planta de alpina en Chinchiná caldas. Esta visita fue realizada por el representante legal de la asociación, el secretario de desarrollo Humano, Social y económico del municipio, la OGA y el técnico de la Alianza donde se aclararon las últimas inquietudes para la negociación y envío del primer despacho de fruta, se realizó un recorrido a la planta para el conocimiento del proceso de recepción y selección de la fruta y así fortalecer lazos comerciales. Esta visita fue financiada por la OGA (gasolina y peajes), Representante legal (vehículo).

En general la Alianza cuenta con productores comprometidos y convencidos del proyecto, demostrado con la perseverancia de la actividad aun el incumplimiento de los pagos por parte del Aliado comercial.

Es de resaltar el apoyo del municipio al proyecto el cual le ha dado un tratamiento especial con aportes adicionales como la entrega de una bodega para la recepción de la fruta ante la nueva negociación con Alpina y la participación en todo este proceso de negociación.

5. AREA GERENCIA U OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS

5.1) METAS DEL PROYECTO EN GERENCIA Y OTROS ASPECTOS ESTRATEGICOS. Fuente: POA vigente

- Construir una conciencia en los productores organizativa en cuanto al desarrollo empresarial.
- Velar por el cumplimiento del POA.
- Administrar el fondo rotatorio.
- Fortalecer los aspectos administrativos y de gestión de la asociación de productores para que sean los futuros administradores de la alianza.
- Realizar el proceso de inversión mensual del incentivo modular ante Fiducoldex.
- Hacer la entrega del manejo del proyecto a la asociación.

5.2) CONCLUSIÓN Y CONCEPTUALIZACION ACERCA DE LO REALIZADO VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

En este acompañamiento adicional dado a la Alianza y dentro de las obligaciones de gerencia y acompañamiento socio-empresarial de la OGA, se verificó la realización de las actividades de gerencia establecidas en el convenio de alianza por un coordinador de la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica.

Se verificó la realización de capacitaciones contables contenidas dentro del Plan socioempresarial a la secretaria de la Asociación y a la junta directiva, se verificó la discusión para el diseño de estrategias para la recuperación del Fondo Rotatorio desde la Junta Directiva, se verificó la realización de una capacitación de Fondo Rotatorio a los asociados, la realización de la asamblea de socios, la realización de los Comités y las Juntas Directivas con periodicidad mensual programada.

Igualmente la OGA coordinó todas y cada una de las actividades técnicas, administrativas y comerciales, sin embargo esta OGA no lleva claro el manejo ordenado y el análisis de registros y de indicadores que permitan analizar el cumplimiento de metas y que a la vez permitan realizar fácilmente el seguimiento y análisis al desarrollo de la Alianza.

Es importante aclarar que la falta de comercialización de la producción por incumplimientos del aliado comercial no dejó ser posible la puesta en marcha y administración del fondo rotatorio, como objetivo final del acompañamiento, a pesar de haberse capacitado a todos los beneficiarios sobre los lineamientos establecidos en el fondo rotatorio y a la junta directiva sobre sus funciones con énfasis en la recuperación, manejo y control del mismo, convirtiéndose esto en la primer dificultad para la entrega final de la Alianza a los productores los cuales se muestran temerosos e inseguros para el manejo del negocio.

6. AREA AMBIENTAL

6.1) METAS DEL PROYECTO EN EL COMPONENTE AMBIENTAL. Fuente: POA vigente

- Capacitar a los 83 beneficiarios en el paquete técnico del proyecto de Alianza.
- Capacitar a los 83 beneficiarios en el manejo de residuos sólidos y uso seguro de agroquímicos,
- Capacitar a los 83 beneficiarios en el manejo de herramientas y equipos.
- Asesorar para la implementación del Plan de manejo sanitario.
- Asesorar para la implementación del Plan de fertilización.
- Asesorar para la implementación del sistema de riego
- Orientar y verificar la aplicación de insumos que obedezcan a los criterios de producción más limpia.
- Elaborar y diligenciar durante toda la alianza el “formato de ejecución de actividades de cada predio” y la “ficha técnica de pesticidas” cuando se usen para el tratamiento de plagas y enfermedades.

6.2) CONCLUSIÓN Y CONCEPTUALIZACION ACERCA DE LO REALIZADO VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

- El PMA contemplaba talleres sobre usos y bondades de la materia orgánica y manejo de residuos sólidos y contaminantes y dos talleres sobre producción más limpia, los cuales fueron realizados en su totalidad. De forma continua se hace el seguimiento a la implementación del paquete técnico y al tratamiento de plagas y enfermedades por el técnico de la Alianza. El Comité Técnico elaboró una propuesta para el manejo fitosanitario dentro de la Alianza la cual se viene ejecutando.
- Se realizó charla sobre manejo de envases de agroquímicos por parte de CORNARE.
- Se recogieron aproximadamente 1200 kilos de envases de agroquímicos vacíos para disposición final de manera segura y legal según los protocolos ambiental del país.
- En el manejo de plaguicidas se ha logrado disminuir la frecuencia de uso al pasar de aplicar cada 8 días a 15 días; en el manejo de categorías se logró suprimir los de categorías 1 y 2 y pasar al uso de categoría 3. para el manejo de insectos los plaguicidas solo se aplica cuando hay presencia de ellos, disminuyendo casi un 100% esta actividad.
- Se realizaron los monitoreos y se dieron las recomendaciones según las necesidades y condiciones propias de cada cultivo en aspectos de fertilización y fitosanitarios.
- Se tiene la ficha técnica de pesticidas donde se dan los parámetros para las recomendaciones según las enfermedades y plagas del cultivo.

En general el PMA se ejecutó en su totalidad desde las capacitaciones referentes al manejo adecuado y seguro de químicos y biológicos, además del manejo de residuos sólidos y manejo de herramientas y equipos.

Se está programando talleres de refuerzos en temas como: manejo de pesticidas, manejo de residuos sólidos peligrosos, BPA (manejo de materia orgánica, frecuencia y horario en la aplicación de pesticidas y trazabilidad) para el mes de septiembre.

En BPM el nuevo aliado comercial Alpina se ha comprometido a realizar talleres prácticos sobre este tema, para lo cual se va a realizar los contactos directos con los técnicos encargados de los temas para definición de las fechas.

INFORMACION EXPLICATIVA PARA INDICADORES EN ESTADO DE ALARMA

Para los indicadores en estado de alarma en el periodo, describa las actividades previstas no realizadas o realizadas de manera insuficiente y/o las causas relevantes que han inducido a ese resultado. Además, refiera sus consecuencias o efectos concretos que ponen en riesgo el alcance de las metas del proyecto en el POA; e, indique las acciones preventivas, correctivas o de mejora a emprender por la Gerencia de la Alianza o del subproyecto relacionadas con cada concepto indicado.

CONCEPTOS*	CAUSAS	RIESGOS**	PLAN DE ACCIÓN***
Siembras	Las causas identificadas para este riesgo son: 1) El incumplimiento de los aportes comprometidos por el aliado comercial para la compra de material vegetal de la Alianza. 2) Incumplimiento en el pago de la producción con el mismo comercializador.	La no obtención de ingresos de la comercialización pone en riesgo la meta del millón de plantas de fresa para el segundo año y por ende la producción calculada de la Alianza.	Acciones: – La OGA en su papel de gerente seguirá acompañando de manera activa en la gestión de comercialización tanto con Alpina como con otros aliados comerciales para la venta de las calidades I y II que componen el otro 50% de la producción de una hectárea de fresa. Fecha Inicio: inmediatamente.
Comercialización	Las causas identificadas para los riesgos son: 1. El incumplimiento en los pagos de la fresa a los productores por parte del único aliado comercial este poniendo en riesgo la comercialización de la fresa y por ende los ingresos esperados de los productores	No tener con quien más comercializar la fresa de la Alianza, desestimar a los productores y no cumplir con las meta de ingresos esperados y por ende no poder reembolsar el IM para garantizar la sostenibilidad de la Alianza.	Acciones: La OGA logró concretar el negocio con Alpina, sin embargo continúa realizando gestión ante otro comercializador de fresa para solucionar este problema. Fecha Inicio: Inmediatamente.
Manejo del Fondo Rotatorio	La falta de ingresos no permitió la implementación del manejo del Fondo Rotatorio, por lo cual los productores afirman no estar preparados para la puesta en marcha y administración del mismo.	Que la falta de conocimiento y de experiencia del manejo del Fondo, no permita su buen manejo y se ponga en riesgo el capital de trabajo de la asociación y de esta manera se vea comprometida la sostenibilidad del negocio.	Acciones: – Ante la terminación del acompañamiento en el mes de septiembre los productores proponen continuar con este otros meses más que permitan poner en marcha el manejo y control del Fondo Rotatorio. – La OGA realizará la propuesta de acompañamiento adicional. – La OGR evaluará dicha propuesta acorde al seguimiento realizado finalizando dicho periodo de acompañamiento. Fecha Inicio: Agosto de 2008.

* Hacer referencia al número del concepto en la matriz de indicadores (Ejemplo: A1). Si el objetivo de las acciones se aparta de la meta original, se sugiere reidentificar factores críticos. * Se recomienda revisar al final del ejercicio, las acciones relacionadas en este cuadro, cuando el grupo evaluador en la visita de monitoreo disponga de una visión integral del estado del proyecto y de sus relaciones causa-efecto entre los factores críticos que están afectando negativamente el cumplimiento de las metas. Recordar que una decisión de acción tomada de manera fragmentada o aislada puede causar problemas importantes en otros componentes del proyecto. Que debe necesariamente ocurrir para alcanzar el objetivo?. Si se redefine el objetivo justifique porque se hace y que debe ocurrir para alcanzarlo?. Acciones concretas y condiciones de las que es necesario disfrutar.

-Resuma apoyos dados por la OGR en la orientación del subproyecto durante el periodo reportado.

La OGR en el período reportado acompañó a la asociación en una reunión de Comité donde se apoyó el proceso de comercialización iniciado con Alpina, además aportó en la estructuración de la realización de liquidación para elaborar el cobro del IM a cada productor.

-A partir de los resultados anteriores, incluya aquí las conclusiones sobre el avance o estado del proyecto en relación con el cumplimiento de sus metas y objetivos.

El incumplimiento del Aliado comercial en el pago de la producción entregada y en el aporte del material vegetal por él comprometido en la Alianza, ha llevado a poner en riesgo la meta final de ingresos de la Alianza, repercutiendo esto en la posibilidad de la obtención del material vegetal para el cumplimiento de la meta de siembras y en el reembolso del IM a partir del segundo año como se había sido acordado por los mismos beneficiarios.

A pesar de los anteriores incumplimientos el proyecto ha logrado sortear las dificultades en materia de obtención del material vegetal para cumplir la meta de siembras del primer año y lo corrido del segundo a través de la reproducción del poco material importado.

Igualmente la falta de estos ingresos no dejó ser posible la puesta en marcha y administración del fondo rotatorio, como objetivo final del acompañamiento, a pesar de haberse socializado con todos los beneficiarios los lineamientos establecidos en el fondo rotatorio y capacitado a la junta directiva sobre sus funciones con énfasis en la recuperación, manejo y control del mismo, convirtiéndose esto en la primer dificultad para la entrega final de la Alianza a los productores los cuales se muestran temerosos e inseguros para el manejo del negocio, solicitando un mayor acompañamiento que permita finiquitar las gestiones y acciones a nivel comercial y administrativo del negocio.

La gestión realizada por la OGA ante nuevos aliados comerciales como Alpina, ha permitido encontrar nuevos mercados para la fruta, esperando se cumpla lo ofrecido por estos comercializadores en los próximos meses abriéndose así paso al cumplimiento de metas productivas y de sostenibilidad de la Alianza.

- A partir de los resultados anteriores, incluya aquí las conclusiones sobre el desempeño en la ejecución según POA.

A la fecha de la visita las actividades consignadas en el POA se han logrado realizar en un 90%, faltando la entrega de la cartilla sobre los principales aspectos de la Alianza y el fondo rotatorio y la trasferencia del sistema contable con estados financieros al día.

Dentro de las obligaciones de gerencia y acompañamiento socio-empresarial, se verificó la realización de las actividades de gerencia establecidas en el convenio de alianza por un coordinador de la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica.

Se verificó la realización de capacitaciones contables contenidas dentro del Plan socioempresarial a la secretaria de la Asociación y a la junta directiva, se verificó la discusión para el diseño de estrategias para la recuperación del Fondo Rotatorio desde la Junta Directiva, se verificó la realización de una capacitación de Fondo Rotatorio a los asociados, la realización de la asamblea de socios, la realización de los Comités y las Juntas Directivas con periodicidad mensual programada.

Igualmente la Alianza a pesar de que se realizaron las actividades previstas y el acompañamiento por parte de la OGA, en su segundo acompañamiento, el cual es para la entrega del manejo del negocio a los productores, la parte comercial que afecta el ingreso de dinero a la alianza es el factor que no permitió el cumplimiento de metas, el estímulo y compromiso de los productores, así como el comienzo del manejo del fondo rotatorio como actividad clave para poder entregar la alianza en manos de la asociación.

Finalmente la OGA coordinó todas y cada una de las actividades técnicas, administrativas y comerciales, sin embargo esta OGA no lleva claro el manejo ordenado y el análisis de registros y de indicadores que permitan analizar el cumplimiento de metas y que a la vez permitan realizar fácilmente el seguimiento y análisis al desarrollo de la Alianza.