

## 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 \_AGOSTO\_ AÑO \_2008\_

MES \_SEPTIEMBRE\_ AÑO \_2008\_

LUGAR DE LA VISITA SEDE DE LA ASOCIACION ASPROFRUTHO

MUNICIPIO SAN VICENTE

DEPARTAMENTO ANTIOQUIA

FECHA INICIAL DE LA VISITA DIA 27 MES 10 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 27 de octubre en el municipio de San Vicente se realizó la visita a la Asociación de la Alianza "Asprofrutho", allí en compañía del Representante Legal y la Secretaria de la Asociación se revisaron los registros de las ventas, de producción, pagos y listado de productores activos de la Alianza,

Se conversó con el Representante Legal el señor Marco Vergara acerca de la situación actual de la Alianza a lo que manifestó que actualmente se cuenta con 90 beneficiarios activos, se está comercializando con Alpina la fresa de calidad industrial, a la cual se le está entregando en promedio 2.8 ton semanal distribuida en dos viajes, dando como resultado pérdida por la baja cantidad entregada y el costo del flete, esta pérdida la subsidian con un recurso entregado por la Alcaldía del municipio mientras se logra llegar a un punto de equilibrio. Alpina dice tener disponibilidad de recibir toda la cantidad de fresa que le envíen de la Asociación para lo cual se están realizando campañas de sensibilización y lograr, con un mayor compromiso de parte de los productores, que entreguen una mayor cantidad de fruta a la Asociación.

Con respecto a la búsqueda de solución de los 200 millones adeudados a la Alianza por el anterior aliado comercial, se informó que aún no se encuentra la solución para la recuperación de estos dineros adeudados por el comercializador.

Se han continuado las reuniones con los productores donde aun se observa ánimo en ellos con el proyecto igual se ratifican en estas los compromisos de ellos a la devolución del IM.

Con el actual aliado comercial Alpina se tiene un acuerdo de comercializar las fresas de calidad industriales faltando por asegurar la comercialización de la calidad I y II es decir las mejores calidades las cuales se le reciben al productor y se comercializan con intermediarios de la zona y en ocasiones se ha comercializado de manera informal a pequeños compradores de la región.

Según el representante legal se espera el próximo acompañamiento de la Alianza enfocado hacia la consolidación de la comercialización y hacia la puesta en marcha del manejo del Fondo Rotatorio el cual no se ha comenzado como lo planeado debido a la problemática de ingresos ocasionada por el incumplimiento del aliado comercial.

Actualmente los cultivos se encuentran en su última etapa de producción con productividades bajas ocasionando esto poca cantidad obtenida para cumplir cantidades al aliado comercial, sin embargo los productores están asumiendo el número de siembras con recursos propios y con ayudas de créditos cortos que les hace la misma asociación a aquellos que entregan la producción a ella.

## 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 765.000 plantas es decir sumadas a las siembras del año 1 estaríamos en 1.883.000, Actividad que se ha realizado con recursos de los mismos productores.

La producción del período fue de 150 ton, la producción acumulada de la Alianza va en 1.192 ton (de agosto de 2007 a agosto de 2008) con un cumplimiento del 64% sobre el total calculado para 20 meses después de la siembra.

Este cumplimiento en la producción se ha visto afectado debido a factores como:

- La siembra del primer año se realizó con 120.000 plantas importadas y el resto de la siembra se realizó con la reproducción de estas mismas debido a la falta de recursos comprometidos para la Alianza por su aliado comercial.
- Igualmente ocurre con las siembras del segundo año las cuales se realizan con recursos de los mismos productores y bajo el sistema de reproducción de ellas mismas.
- 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.
- Los incumplimientos de los pagos por parte del comercializador desestimuló la actividad ante la falta de recursos para la compra de insumos.

En lo técnico, en este segundo acompañamiento de OGA, se logró visitar a todos los productores de la Alianza a los cuales se les dio las recomendaciones necesarias y acorde a sus necesidades, también se les dio 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 por medio de la utilización de estos acorde solamente a las necesidades observadas; también se brindó 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.

## 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 O VRS PROGRAMADO A LA FECHA DE CORTE MONITOREO Acumulado POA.

C.I Antioqueña de fresas fue el aliado comercial de esta alianza, con él se tenía firmado el convenio de comercialización el cual contemplaba un precio promedio de \$1.750 kilo \$150 menos de lo inicial pactado debido a las condiciones del mercado. Actualmente este comercializador presenta un atraso en sus pagos de más de cinco semanas acumuladas de la fruta para sumar un aproximado de \$ 200 millones, por esta razón la comercialización con él, por parte de la Asociación, se ha visto disminuida en su totalidad, llevando a que la Alianza redirija su comercialización y con gestiones realizadas por la OGA se logre comercializar parte de la calidad industrial (50% del total de la fruta) con Alpina como nuevo Aliado comercial y el restante de calidad I y II se comercialice con un intermediario de la zona a un precio de 2.000 y 3.000/kilo, comercialización que no está asegurada llevando en ocasiones a vender esta calidad al mercado informal de la región (autopistas y otros pequeños intermediarios) a un precio menor.

Estas dos negociaciones permiten calcular un precio promedio de \$1.900/kilo, siendo este el precio promedio de la Alianza.

Aunque no se tiene un convenio de comercialización debidamente realizado y firmado con ningún nuevo aliado comercial, La negociación con Alpina consiste en vender la calidad industrial a un precio actual de \$1450/kilo entregados en Chinchiná, precio que, con recursos aportados por el municipio, permite pagar al productor asociado a \$1.165 el kilo de la calidad industrial, . Los directivos de la Asociación tienen claro que la rentabilidad de este negocio radica en entregar a Alpina una cantidad mínima de 4.000 kilos /viaje para obtener mayores ingresos por kilo y lograr su punto de equilibrio en esta negociación.

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 y del representante legal el cual maneja la bodega donde se acopia la fruta actualmente. Igualmente es necesario continuar con el trabajo de sensibilización y apropiación del negocio con los productores en tanto el mercado ha presentado un incremento en sus precios con la entrada de Alpina a la región provocando desviación de la fruta para su comercialización.

El nuevo mercado con Alpina y la necesidad de un buen manejo de la fruta para el otro 50% de la producción, crea la necesidad de una bodega para el almacenamiento, 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 dicha bodega.

Para la fruta gruesa (1era y 2da) las cuales son el 50% de la producción de fruta, se está en negociaciones con la empresa Transtar, esta empresa entrega la fruta a las grandes cadenas de supermercados de Medellín y Bogotá y está en total necesidad de proveerse bajo condiciones especiales de enfriamiento las cuales se espera puedan cumplirse con una cava ya comprometida entregar a través del programa laboratorio de Paz.

En el período se comercializaron 150 toneladas de fresa en total, 39 ton fueron comercializadas con Alpina y 111 toneladas con otros comercializadores de la región.

Las ventas reales del período fueron \$285.000.000, para un cumplimiento del 46% sobre las ventas totales acumuladas previstas, estos porcentajes de cumplimiento son debido al bajo cumplimiento de la producción y al bajo precio promedio de \$1500/kilo con el anterior aliado comercial, 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%
	<b>465.366.000</b>		<b>Total Aportes</b>	<b>465.366.000</b>	
DEPARTAMENTO	70.000.000		Insumos	72.649.735	104%
	<b>70.000.000</b>		<b>Total Aportes</b>	<b>72.649.735</b>	
MUNICIPIO	12.000.000		Insumos	13.464.000	
	4.176.000		Plan Social	2.800.000	
	<b>16.176.000</b>		<b>Total Aportes</b>	<b>16.264.000</b>	101%
ALIADO COMERCIAL	157.000.000		Insumos	0	
	70.000.000		Canastillas	0	0%
	5.568.000		Plan Social	0	
	<b>232.568.000</b>		<b>Total Aportes</b>	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%
	<b>233.802.000</b>	<b>233.802.000</b>	<b>Total Aportes</b>	<b>229.413.024</b>	<b>98,1%</b>

- 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 del período calculado según las ventas es de \$ 1.900.
- 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..

## 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 un reconocimiento por su gestión de \$200.000/mes, 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 comprometida para este acompañamiento se entregó no solo con la parte contable sino que se le agregó parte de las memorias de los talleres del plan social y ambiental. Igualmente lo más importante del fondo rotatorio.

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, sin embargo se observa desestímulo en ellos hacia la actividad ante la falta de ingresos para su sostenimiento.

Es de resaltar el apoyo del municipio al proyecto el cual le ha dado un tratamiento especial con aportes adicionales como la entrega de dinero en efectivo para soportar la primera etapa de comercialización mientras se logra reunir la cantidad necesaria para alcanzar el punto de equilibrio, igualmente el municipio facilitó una bodega para la recepción de la fruta ante la nueva negociación con Alpina y la posible negociación con la empresa Trastar para las calidades I y II, así como acompaña la Alianza en todos y cada uno de los aspectos que lo requiera sea de orden económico, social o comercial.

## 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. La asistencia técnica, de forma continua, realizó 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 realizaron charlas ambientales sobre manejo de envases de agroquímicos por otros organismos de la región como Cornare.
- El técnico de la Alianza apoyó hasta el final la jornada de recolección de envases de agroquímicos vacíos para disposición final de manera segura y legal según los protocolos ambiental del país.
- Se recogieron aproximadamente 1200 kilos de envases de agroquímicos.
- 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.

En el mes de septiembre se reforzaron por medio de charlas a los productores 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).

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	<p>Las causas identificadas para este riesgo son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) El incumplimiento de los aportes comprometidos por el aliado comercial para la compra de material vegetal de la Alianza.</li> <li>2) Incumplimiento en el pago de la producción comercializada con él mismo aliado comercial.</li> </ol>	<p>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.</p>	<p>Acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– La OGA presentó una nueva propuesta de acompañamiento (la cual está ajustando) donde incluye el apoyo para la obtención de ingresos por medio de una comercialización asegurada que permita obtener recursos para continuar con las siembras de la Alianza. Se espera comenzar este acompañamiento en diciembre de 2008.</li> <li>–</li> </ul> <p>Fecha Inicio: inmediatamente.</p>
Comercialización	<p>Las causas identificadas para los riesgos son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El incumplimiento en los pagos de la fresa a los productores por parte del aliado comercial está poniendo en riesgo la comercialización de la fresa y por ende los ingresos esperados de los productores</li> </ol>	<p>No tener con quien más comercializar la fresa de la Alianza, desestimular a los productores y no cumplir con las meta de ingresos esperados por medio de la comercialización</p>	<p>Acciones:</p> <p>La OGA, según la nueva propuesta, incluye, un apoyo a la gestión y al proceso de comercialización con Alpina y con nuevos comercializadores.</p> <p>Igualmente la OGA en dicha propuesta incluye el apoyo del proceso de búsqueda de alternativas de cobro de los dineros adeudados por el comercializador.</p> <p>También este acompañamiento incluye un apoyo a un proceso de manejo poscosecha como la gestión ante Prodepaz para consecución de una cava para frío y el acompañamiento en un proceso de valor agregado de la fruta a través de la despionada que Alpina sugiere; también apoyará el cumplimiento en las entregas direccionadas hacia Alpina y la empresa Transtar con la cual se está en proceso de negociación.</p> <p>Fecha Inicio: Inmediatamente.</p>

CONCEPTOS*	CAUSAS	RIESGOS**	PLAN DE ACCIÓN***
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.	<p>Acciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ante la terminación del acompañamiento en el mes de septiembre los productores proponen continuar con este mínimo seis meses más que permitan poner en marcha el manejo y control del Fondo Rotatorio, el cual se propone inicie en el mes de noviembre de 2008. Para esto la OGA ajustará la propuesta de acompañamiento adicional la cual se espera comience en el mes de diciembre de 2008.</li> </ul> <p>Fecha Inicio: Agosto de 2008.</p>

\* 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 dio direccionamiento para la realización de la nueva propuesta de acompañamiento adicional a la asociación.

**-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 tanto la meta de siembras, como la de producción e ingresos al desestimular la actividad debido a la falta de recursos para los productores y para la reinversión en ella misma.

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 dado los lineamientos necesarios para su comienzo. Este aspecto se convierte 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.

La OGR después de evaluar la situación y el cumplimiento de metas de la Alianza considera que por las dificultades encontradas en los aspectos comerciales, financieros y sociales en una Alianza donde apenas se comienza un proceso de consolidación comercial con un nuevo aliado, se observa un desestímulo hacia la actividad y no se obtienen los ingresos necesarios para comenzar la recuperación del IM y puesta en marcha del fondo rotatorio, es necesario continuar el acompañamiento a todos estos procesos durante seis meses más donde se deberá de haber consolidado el proceso comercial y así el reembolso del capital de trabajo para así darle seguridad y sostenible a 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 100%, no pudiéndose consolidar la entrega de la Alianza a los productores debido a la falta de recursos para la consolidación y manejo del Fondo Rotatorio.

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.

