

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

Alianza - Nombre en el convenio de alianza	Fecha de Visita*		
FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE MANGO CON LOS PRODUCTORES DE LA ASOCIACION DE FRUTICULTORES DE SANTA BARBARA-ASOFRUSABAR-ANTIOQUIA Y SUMINISTRO A LA INDUSTRIA NACIONAL"	Día	Mes	Año
	17	09	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	Maribel Acevedo Arismendy											
Número y año del convenio de alianza	Número			C.A. 0111/07			Año			2007		
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	23	Mes	01			Año	2006				
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día	18	Mes	01			Año	2010				
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día	31	Mes	07			Año	2008				
Vigencia del POA de referencia	Mes	06	Año	2008			Mes	12	Año	2009		
Periodo al que corresponde el informe**	Día	10	Mes	07	Año	2009	Día	17	Mes	09	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	28	Mes	05	Año	2007	Antigüedad de la alianza- Meses			28		
Organización de Productores a cargo de la alianza	ASOFRUSABAR											
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	Crea-me-Incubadora de Empresas de Base Tecnológica											
Otras OGA's que han acompañado la alianza												
Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente	Alpina, Casa Luker, El Palacio del Mango											
Aliados comerciales retirados	Productora de Jugos											

* 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 de Comité Directivo	Municipio de Santa Bárbara. 17 de sept de 2009	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rafael H. Vega. Representante legal 2. Claudia P. Villa. Vicep. J.D y representante de los productores. 3. Margarita Maria Ramirez. Umata municipio. 4. Albeiro Londoño. Tesorero J.D 5. Wilson A Cardona. Secretario J.D 6. Maribel Acevedo. OGR- Codesarrollo 7. Benjamín Herrera. OGA -Créame 	<p>Ante la no consolidación del proceso comercial de la Alianza con la primer cosecha del año, debido a la poca producción obtenida y la no comercialización por medio de la asociación, en esta reunión de Comité se discutió la realización de nuevas actividades que permitieran diagnosticar, confirmar e inventariar la producción esperada para la segunda cosecha del año. Se corroboró el compromiso de los aliados comerciales casa Luker y Alpina y se informó de la reunión realizada el pasado 4 de septiembre con los productores donde se les informó del estado actual de la Alianza y se les recordó los compromisos con ella, además se le informó a los productores de una próxima reunión que se realizará, previa a la cosecha de diciembre, para conocer el estado productivo y el compromiso de cada uno de ellos.</p>
Visita campo	Vereda Damasco. Municipio de Santa Bárbara. 17 de sept de 2009	<p>Nemesio Castrillón-Productor Albeiro Londoño- Productor. Maribel Acevedo A. OGR</p>	<p>Se visitó el predio de dos productores de la Alianza: Nemesio Castrillón tiene mango sembrado nuevo, afirmó que fue muy poca la cosecha pasada, pero que la calidad fue notablemente mejorada, obteniendo un 85% de producto de calidad extra o mango de mesa, el precio de venta fue de \$500 kilo. Considera que la cosecha que viene es de mayor cantidad si el clima continúa veranero, pues afirman "son las heladas las que quemaron las flores de los árboles". En su predio se observan árboles florecidos y árboles ya con frutos pequeños con un peso aproximado de 50 grs. Se revisó carpeta de lo entregado por la Alianza, se observó que recibió 5 trampas tipo Maphail, un galon de Succes, un litro de proteína hidrolizada y una angarilla. Albeiro Londoño: tiene árboles en producción de mango con tamaños de 50 grs aproximadamente y árboles con flores, afirma que esta cosecha va a superar la cosecha principal que fue la de principio de año, dependiendo siempre del clima, es decir de que no hayan heladas. Afirma que mejoró la calidad de su mango con las prácticas recomendadas por la Alianza, por lo que obtuvo mejores precios.</p>

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

Metas del establecimiento productivo: <ul style="list-style-type: none">• Tecnificar en cinco años 86 hectáreas de mango hilacha ya establecidas (2 has por productor).• Talar 2500 árboles/5 años (entresaque) que corresponde a 500 árboles/año.• Sembrar 860 árboles en el primer año (renovación) y efectuar podas, para mejorar la iluminación y la circulación del aire entre los árboles, disminuir la humedad relativa y por tanto minimizar la presencia de enfermedades.• Tener en promedio 142 árboles en producción por beneficiario, logrando rendimientos de 160 kilos/árbol/año.
Metas productivas (Producción y productividad): <ul style="list-style-type: none">• Producir 160 kilos/árbol/año.
Otras metas del Componente: <ul style="list-style-type: none">• Renovar la población con árboles injertados con la variedad Santa Bárbara. Se sembrarán 20.000 árboles nuevos en 5 años, que equivalen a 20 hectáreas nuevas, las cuales representan unas 4.000 toneladas más de mango comercializable.

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:

Se ha cumplido un 100% la actividad de mejoramiento (entresaque y renovaciones) de árboles, al cumplir con la tala de 2.544 árboles de los 2.500 planteados como meta con los 43 beneficiarios para cinco años.

La siembra de los 860 árboles estipulada como una de las metas de la Alianza, se cambió hacia capacitaciones teórico-prácticas en injertación, capacitaciones reslizadas efectivamente. Actualmente se cuenta con un promedio de 140 árboles por productor, número superior a la meta de la Alianza para el año dos, la cual estipulaba un promedio de 122 árboles por productor.

La poda, aclareo y en general el mejoramiento del cultivo se continua realizando con el aporte y apoyo del programa de frutales en la realización de podas y aclareos, aportando asistencia técnica que cubre a 29 productores de la Alianza.

Productivas (Producción y Productividad):

De acuerdo al estudio de preinversión la Alianza debe de producir este año 566 ton, de las cuales por el invierno de la región, en la primer cosecha del año, solo se logró obtener un aproximado de 180 toneladas. Para la segunda cosecha del año (diciembre) se espera una cosecha mayor que la anterior, la cual será diagnosticará y evaluará anticipadamente y se realizará un inventario con el objetivo de poder planear la actividad comercial.

Asistencia Técnica:

La asistencia técnica de la Alianza terminó en el mes de diciembre de 2008, la asociación ejecuta otro proyecto de frutales con "FUNDASET" como operador, el cual ha dado asistencia técnica a 29 de los 43 productores de la Alianza de manera directa y a través de la metodología de ECAS (Escuelas de campo), sin embargo es importante atender la necesidad manifestada por los productores de la Alianza para el manejo poscosecha, el cual ha sido un cuello de botella en la comercialización del mango del municipio y aún no se cuenta con apoyo para dicho tema.

Otras:

La meta de renovación de la población con árboles injertados, con la variedad Santa Bárbara, se ha venido realizando con el acompañamiento del proyecto de frutales ejecutado por FUNDASET, pero ante la ausencia de asistencia técnica no se tienen datos exactos de ella. Esta actividad se viene realizando con material de la misma región y de árboles seleccionados por CORPOICA.

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.

Al término de las actividades técnicas previstas en la Alianza, se puede concluir que el proyecto cumplió los objetivos técnicos planteados como lo es tecnificar un cultivo y desarrollar y mejorar una actividad para 43 productores, los cuales realizaban la actividad como una simple recolección de fruta en la región.

El invierno en la región no ha permitido valorar los resultados de las metas de la Alianza. La primer cosecha del año produjo un 30% de lo calculado para la Alianza (180 ton/566 ton), no permitiendo consolidar el proceso de comercialización. Para la segunda cosecha del año se espera una producción mayor a la que acaba de pasar, para lo cual se diagnosticará y evaluará anticipadamente y se realizará un inventario con el objetivo de poder planear la actividad comercial.

La tecnificación de mango se generalizó a entresagues, renovaciones, podas y aclareos faltando actividades de manejo poscosecha necesarias para la Alianza toda vez que se trata de cumplir compromisos comerciales con producciones y calidades estipuladas. Los productores manifiestan que las grandes pérdidas son debidas al desconocimiento del manejo poscosecha del mango, lo cual puede considerarse como la mayor debilidad del proyecto, siendo necesario el apoyo para fortalecer esta etapa del proceso productivo.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

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

Metas del Plan de Manejo Ambiental:

- Capacitar a los 43 miembros de la alianza en la realización de acciones preventivas y de manejo de plagas y enfermedades.
- Construcción 1 fosa por productor (43 en total) para depositar frutos caídos o rechazados en la cosecha y así prevenir la aparición de la mosca de la fruta.
- Instalación de 10 trampas por productor (430 en total) para atrapar la mosca de la fruta que pueda aparecer.

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:

Se entregaron los insumos contemplados en el plan ambiental, se realizaron prácticas de parcheo y se capacitó para el buen manejo de residuos orgánicos a través de la realización de composteras, práctica que no ha sido necesaria, debido a que la poca producción obtenida se ha comercializado en 100%.

Con respecto a la actividad de construcción de fosas para la recolección de los frutos caídos se cambió y se realizó el cambio por las prácticas de parcheo y la recolección de los frutos en bolsa y costales. Las prácticas de parcheo se efectuaron, pero la recolección de frutos se hará cuando haya producción. Con respecto a los residuos orgánicos resultantes de esta actividad, en las capacitaciones realizadas a los productores por la técnica de la Alianza, se acordó que los mismos productores realizarían composteras y con las bolsas plásticas se acordó realizar su disposición final en sitios permitidos o recolectarlas hasta tanto se tuviera un lugar apropiado para dicha disposición, se espera tener clara esta actividad cuando se llegue la cosecha.

Las capacitaciones comprometidas en manejo preventivo de plagas y enfermedades fueron dictadas en su totalidad.

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.

En resumen el PMA está ejecutado en un 100%, sin embargo el direccionamiento del proyecto es hacia el manejo de plagas y enfermedades, las cuales se desarrollan en su mayor parte en la temporada de cosecha la cual aún no se ha dado, no permitiendo verificar los logros e impactos ambientales de la Alianza en la región.

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

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

Convenios y Gestión de Comercialización:

- Tener comprometida la comercialización de toda la producción por medio de convenios de comercialización firmados con tres aliados comerciales.
- Disminuir las pérdidas de postcosecha, mejorar la calidad y fortalecer los canales de comercialización.

Metas de venta en valor y volumen:

- Comercializar 836 toneladas de mango en el primer año a un precio de \$320/kilo.
- Comercializar un 70% del total de la fruta de calidad industrial y el 30% de calidad de primera.

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:

La primer cosecha del año no fue comercializada a través de la asociación bajo el esquema de la Alianza, la producción obtenida de 180 toneladas fueron comercializadas con intermediarios de la región a un precio promedio de \$700 kilo de mango de primera calidad y a \$350 mango de calidad industrial, para un cálculo aproximado del valor comercializado de \$112 millones, mientras la alianza establecía como meta para este año 181 millones obtenidos de comercializar el mango a \$450 y \$320 respectivamente.

A la fecha se cuenta con el compromiso Casa Luker y Alpina para el mango industrial , el tercer aliado comercial para el mango de mesa, nunca ha participado en actividad alguna de la Alianza, además de que la poca producción obtenida y comercializada con intermediarios no permitió fortalecer la relación comercial con él, dándose un distanciamiento a la relación necesaria de retomar y volver a consolidar cuando se tuvo la experiencia de producción en un 85%-90% de mango de calidad extra o para mesa.

Se diagnosticará y se hará seguimiento a la producción de la segunda cosecha del mes de diciembre con el objetivo de cumplir a los comercializadores con la fruta.

En cuanto al manejo poscosecha no se ha realizado ninguna actividad referente a este tema lo que puede ser una debilidad de la Alianza que puede interferir con el cumplimiento de las metas, por lo cual se comprometen los comercializadores Alpina y Casa Luker a dar capacitaciones grupales en el tema.

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 no comercialización de la fruta a través de la asociación y con los aliados comerciales respectivos, no ha permitido la consolidación del proceso comercial de la Alianza. Se tiene el compromiso de los comercializadores, pero es necesario revisar los precios inicialmente negociados con la Alianza, la negociación de los precios se hará previa la comercialización con el comité de negociación. En cuanto al manejo de la logística para dicha comercialización del mango, se propone, con recursos del PS ahorrados contratar una persona para el apoyo al aspecto comercial, administrativo y empresarial la cual incluirá dentro de sus actividades la realización de un plan de manejo de la logística para la comercialización.

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:

- Contar con una asociación de fruticultores sólida y con toda su base social comprometida para el buen desarrollo de la Alianza.
- Asesorar a los 43 asociados para que adquieran y apropien para sí, los conocimientos básicos acerca del proyecto y del negocio que definen los términos de la alianza y su participación en ella.
- Formar a los 43 productores en los aspectos básicos relacionados con las veedurías ciudadanas.
- Identificación y formación de líderes.
- Fortalecimiento de la relación con el aliado comercial
- Consolidar un modelo de Alianza productiva y social en Santa Bárbara

Metas del acompañamiento de OGA:

- Promover, fortalecer, asesorar y capacitar a la comunidad, mediante un acompañamiento socioempresarial permanente, que permita el fortalecimiento de la organización y de la alianza.
- Realizar todas las actividades concernientes a la ejecución del POA
- Asumir la Secretaría Técnica del Comité Directivo
- Socializar, legalizar y preparar la Administración del fondo rotatorio
- Ejecutar el proceso de inversión mensual del Incentivo Modular

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:

El PS estipuló un acompañamiento permanente en el cual se realizaron actividades relacionadas con visitas a los predios, entrevistas, atención individual, reuniones con productores y sus familias, encuentros interveredales para compartir experiencias. Este acompañamiento logró fortalecer tanto el compromiso de los productores con la Alianza y con la misma asociación en sí; igualmente se logró un mayor acercamiento con los aliados comerciales con los cuales se han firmado acuerdos de comercialización, a la vez que se continúan gestionando y ejecutando otros proyectos de diversificación en frutales, siembra de cacao y seguridad alimentaria, donde se ha logrado obtener apoyo técnico y social para 29 beneficiarios de la Alianza y apoyo organizacional y social para el fortalecimiento de la Asociación.

Actividades adicionales de empresarización:

Dentro de este acompañamiento permanente de la Alianza, se realizaron talleres dirigidos al fortalecimiento de la unidad productiva como unidad generadora de ingresos, con la capacitación para el manejo de registros de costos e ingresos, talleres de contabilidad básica, talleres de apoyo para el cambio de estatutos y talleres acerca del funcionamiento del fondo rotatorio; todo esto realizado por la OGA apoyados en la promotora social la cual se encargaba de hacer transferencia y seguimiento a los productores.

Adicional a la Alianza la Asociación con el proyecto de "Frutales" tiene dentro de su ejecución planes para el fortalecimiento organizacional, comercial y empresarial con la formulación de un plan de comercialización y un plan de negocios para la asociación, donde se incluye todo lo referente a frutales.

La Alianza ha presentado resultados positivos evidenciados en las visitas de monitoreo, al observarse el manejo de registros en los productores visitados, sin embargo es necesario continuar reforzando cada uno de estos temas a una alianza que no consolida su proceso comercial y de obtención de ingresos, pudiendo llevar esto al desanimo de los productores y a la debilitación de la Alianza si no se continúa trabajando en sostenimiento y cohesión social y organizativa.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

La OGA realizó la coordinación de cada una de las actividades de los planes de la Alianza, la ejecución del acompañamiento social apoyados en la Representante Legal permitió desarrollar en ella competencias que han facilitado y fortalecido el proceso social y administrativo, adicional a ello el acompañamiento brindado a la Junta Directiva permitió consolidar un proceso democrático y participativo donde la toma de decisiones es ya un proceso realizado al interior solo de los productores.

El balance y calificación dado a este acompañamiento por parte del Comité Directivo ha sido positivo, sin embargo es de tener claro que la no consolidación de su proceso comercial y de obtención de ingresos, no han permitido lograr la cohesión social que brinda una actividad económica grupal, la cual debe de mostrar beneficios y ventajas que ayuden al fortalecimiento de la asociación y a la consolidación del modelo de Alianza en la región.

La OGA continúa con su acompañamiento y transferencia de competencias a la organización de productores, a través de capacitaciones y acompañamiento para la puesta en marcha y manejo del fondo rotatorio de los productores, ayudando así al fortalecimiento del componente social.

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

La OGA ejecutó cada uno de los planes estipulados en la Alianza, sin embargo la falta de manejo del POA y el no manejo de indicadores que le permitieran conocer, hacer seguimiento y evaluación a su ejecución y gestión, no permitió evidenciar sus fortalezas empresariales. La ausencia de producción no permitió formular una propuesta de comercialización acorde a lo efectivamente previsto, además de que no dejó consolidar un proceso empresarial, para así haber realizado una actividad eficiente y haber consolidado una Alianza en la región. Actualmente la OGA continúa su proceso de acompañamiento el cual se presenta más enfocado a la parte comercial, administrativa y empresarial, donde se buscará consolidar el negocio de la asociación.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

La asociación tiene su propio local dado en comodato por la Alcaldía municipal, en el sesiona su Junta Directiva cada mes, desde allí mismo se gestionan otros proyectos como el "Proyecto Productivo de frutales del Municipio de Santa Bárbara", comenzado en octubre de 2008. En este proyecto se contempla un acompañamiento técnico y social en el cual se incluyen a 29 productores de la Alianza y la financiación de una representante de los productores para la parte social, la cual hace las veces de gerente de la asociación.

Actualmente la asociación cuenta con 113 socios, los cuales pertenecen a diferentes renglones productivos como el Aguacate, la panela, frutas, hortalizas, cacao, con los cuales se han ejecutado diferentes proyectos de inversión en ella, sin embargo ningún de estos sectores ha logrado consolidar un proceso de comercialización.

La Junta Directiva rota sus miembros de manera que ha permitido democratizar el proceso de toma de decisiones, consolidando su autonomía y sus fortalezas comerciales al contar dentro de sus miembros a un comercializador de frutas de la región. Sin embargo, las anteriores ventajas, esta asociación cuenta con poca experiencia en el manejo de convenios de comercialización y presenta debilidades en su manejo administrativo y empresarial, para lo cual se hace la propuesta de ejecución de los recursos del PS ahorrados, en la contratación de una persona para la ejecución de actividades referentes al tema de comercialización.

Igualmente la Alcaldía entregó a la asociación una bodega ubicada en la cabecera municipal donde podrá acopiar su producción para la comercialización.

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 terminación de la totalidad de las actividades del componente socioempresarial, el buen balance calificado por el Comité Directivo de la ejecución de dichas actividades, la no generación de ingresos para la asociación a casi dos años de haber comenzado la ejecución del proyecto, no ha permitido la consolidación de la asociación y del modelo de Alianza en la región, se espera cuando llegue la producción poder medir el cumplimiento de las metas de la Alianza en lo referente al desarrollo y puesta en práctica de las habilidades adquiridas con el acompañamiento de OGA durante el primer año de la Alianza y así poder ejecutar un negocio rentable y sostenible bajo la metodología de Alianza Productiva.

La cosecha esperada requerirá de manejo de la logística para la comercialización, manejo administrativo y manejo empresarial, capacidades aun sin ejercitar por los beneficiarios de esta alianza los cuales consideran necesario un acompañamiento en dichos temas, cuando se llegue esta etapa comercial.

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 plan de financiación total en el primer año de acompañamiento.

ACTIVIDADES	TOTAL	PDTORES.	DPTO.	ALCALDIA	IM
MANO DE OBRA	104.305	97.684	1.413		5.208
Operario motosierra					5.208
INSUMOS	6.567		6.567		
TALA PODAS Y OTROS	1.722		1.722		
Combustible	1.242		1.242		
Aceite 2T	480		480		
SIEMBRA	4.845		4.845		
SERVICIOS Y ARRIENDOS	166.309	94.886	1.150	15.840	54.433
Transporte	104.799	63.926			40.873
Asistencia técnica	22.200			8.640	13.560
Capacitación técnica	1.150		1.150		
Arriendo	30.960	30.960			
Arriendo Centro de Acopio	7.200			7.200	
OTRAS INVERSIONES	125.531	104.800	10.870	0	9.861
Motosierras	3.071				3.071
Árboles injertados (860 total)	860				860
Aporte inicial cultivo	104.800	104.800			
Canastillas	6.400		2.250		4.150
Bascula Electrica	1.800		1.800		
Angarillas	8.600		6.820		1.780
PLAN AMBIENTAL	6.911				6.911
PLAN SOCIAL	17.922				17.922
ADMINISTRACION OGA	23.880				23.880
TOTAL INVERSIONES	451.426	297.370	20.000	15.840	118.216
PARTICIPACION	100%	66%	4%	4%	26%

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

- Programar el reembolso del IM por beneficiario.

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:

Se gestionaron los recursos del plan de financiamiento; del IM se ha ejecutado un 69% faltando por ejecutar 29.7 millones para transporte en la comercialización; 3,31 millones del PMA y 3,32 millones del PS; de los recursos del PS se solicitará autorizar el pago de capacitación en actividades administrativas como el manejo de un software contable actividad que se realizará en tres jornadas.

	IM Desembolsado	Disponible
GASTOS		
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 55.082.000	\$ 29.759.252
MANO DE OBRA	\$ 5.208.000	\$ 1.200
TRANSPORTE	\$ 40.873.000	\$ 29.746.600
EQUIPOS	\$ 3.071.000	\$ 2.184
ARBOLES INJERTADOS	\$ 0	\$ 0
CANASTILLAS	\$ 4.150.000	\$ 9.264
ANGARILLAS	\$ 1.780.000	\$ 4
CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA	\$ 13.560.000	\$ 0
ASISTENCIA TÉCNICA	\$ 13.560.000	\$ 0
GERENCIA Y ACOMPAÑAMIENTO DEL PROYECTO	\$ 48.714.000	\$ 7.139.119
ACOMPAÑAMIENTO OGA	\$ 23.880.000	\$ 0
PLAN DE MANEJO AMBIENTAL	\$ 6.912.000	\$ 3.317.119
PLAN DE MANEJO SOCIAL	\$ 17.922.000	\$ 3.322.000
TOTAL	\$ 117.356.000	\$ 36.398.371

El Comité Directivo aprobó un nuevo plan de inversiones, cuyo objetivo es la ejecución de los recursos faltantes por ejecutar del IM en el transcurso del presente año. Este plan fue aprobado por el Comité Directivo así:

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	FECHA FINALIZACION	RUBRO	COSTO	RESPONSBLE
Reunión de asamblea con apoyo de OGA.	29/10/2009	29/10/2009	PLAN SOCIAL	\$ 500.000,00	ASOFRUSABAR - CREAME
Contratación profesional para Acompañamiento técnico en la etapa de precosecha, cosecha y poscosecha.	19/10/2009	31/12/2009	PLAN AMBIENTAL	\$ 3.317.119,00	ASOFRUSABAR - CREAME
Transporte de mango desde la finca a los centros de acopio de los aliados comerciales: CASA LUKER - ALPINA Y PALACIO DEL MANGO	01/11/2009	31/12/2009	TRANSPORTES	\$ 29.746.600,00	ASOFRUSABAR - CREAME
Acompañamiento administrativo y empresarial para el proceso de comercialización:	01/11/2009	31/12/2009	PLAN SOCIAL	\$ 2.822.000,00	ASOFRUSABAR - CREAME
Saldos pendientes por ejecutar					
mano de obra				\$ 1.200,00	
equipos				\$ 2.184,00	
canastillas				\$ 9.264,00	
angarillas				\$ 4,00	
Total por ejecutar				\$ 36.398.371,00	

Los recursos de la gobernación de Antioquia se ejecutaron el 100%.
 Los recursos del municipio se ejecutaron acorde al plan, continuando la ejecución de los recursos correspondientes al arrendamiento del local y la bodega donde funciona la Asociación.
 De los aportes de los productores queda pendiente el transporte de la fruta de la finca a la asociación y de la mano de obra para la cosecha, siendo estos dos rubros un 54% del total de sus aportes.

Eficiencia en el uso de los recursos:

Los recursos sobrantes del PMA se debieron a actividades ambientales realizadas por la técnica de la Alianza las cuales permitieron realizar este ahorro, igual con el PS la OGA en su acompañamiento realizó parte de las actividades que permitieron este ahorro.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

La no terminación de la ejecución del IM no ha permitido dar comienzo al Fondo Rotatorio.

Financiamiento Adicional:

La entrada de la ejecución del proyecto de "Frutales" ha permitido aportar el fortalecimiento socioempresarial a ASOFRUSABAR, al igual que ha apoyado técnicamente a 29 productores de la alianza.

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:

Los recursos destinados para comercialización se esperan ejecutar con la cosecha de diciembre.
 Es importante aclarar que la poca producción obtenida no permitió la ejecución total del IM no permitiendo 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.

Cofinanciación total final:

APORTANTE	TOTAL APORTE	DESEMBOLSADO	CONCEPTO	Julio	agosto	septiembre	EJECUTADO ACUMULADO	%EJECUCIÓN
BENEFICIARIOS	97.684.000	7.842.000	Mano de Obra				7.842.000	8%
	63.926.000	4.050.000	Transporte				4.050.000	6%
	30.960.000	30.960.000	Arriendo				30.960.000	100%
	104.800.000	104.800.000	Aporte Inicial al Cultivo				104.800.000	100%
	297.370.000	147.652.000	Total Aportes				147.652.000	50%
DEPARTAMENTO	1.413.000	1.413.000	Mano de Obra				1.650.000	117%
	1.470.000	1.470.000	Capacitación Técnica				1.470.000	100%
	1.624.000	1.624.000	Báscula Electrónica				1.624.000	100%

	1.722.000	1.722.000	Insumos				1.721.775	100%
	6.675.666	6.675.666	Canastillas				6.675.666	100%
	6.750.000	6.750.000	Angarillas				6.750.000	100%
	500.000	500.000	Seguimiento Interventoría				500.000	100%
	500.000	500.000	Valla del proyecto				530.000	106%
	20.654.666	20.654.666,00	Total Aportes				20.921.441	100%
MUNICIPIO	8.640.000	8.640.000	Asistencia Técnica				8.500.000	98%
	7.200.000	7.200.000	Arriendo Centro de Acopio	120.000	120.000	120.000	3.252.000	45%
	15.840.000	15.840.000	Total Aportes				11.752.000	74%
IM	\$ 118.216.000						81.817.629	69%
Total Aportes	461.428.666						262.143.070	58%

Estado del Fondo Rotatorio:

No ha comenzado su funcionamiento debido a la falta de producción para la terminación de la ejecución del IM y la obtención de ingresos.

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	5	A pesar de la efectiva ejecución de las actividades del plan técnico, este componente no ha podido cumplir sus metas productivas.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	8	Este va direccionado al manejo de plaga y enfermedades las cuales parte de ellas se desarrollan en la temporada de cosecha que aún no se ha dado, no permitiendo verificar los logros de la Alianza en el tema.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	7	A pesar de que efectivamente se ejecutaron todas las actividades del PS, es necesario un mayor acompañamiento a nivel administrativo y empresarial.
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	7	La ejecución del acompañamiento social apoyado en la Representante Legal permitió desarrollar en ella competencias que han facilitado y fortalecido el proceso social, sin embargo se observan debilidades para el manejo del Fondo Rotatorio.
Calificación consolidación socioempresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	7	Administrativamente funciona la asociación, pero empresarialmente no está aún fortalecida.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	7	Este comité funciona con dos de los comercializadores comprometidos con el proyecto, pero que la ausencia de producción no ha permitido consolidar su compromiso y los demás aliados, que aún aportan sus conocimientos a la Alianza.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	7	La Alianza funciona con dos aliados comerciales comprometidos, con una asociación estructurada, pero con debilidades administrativas y empresariales.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	8	Se tienen contabilidad y estados financieros a junio de 2009.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	7	Actualmente se cuenta con un POA para el resto del año en curso.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	7	La OGA ejecutó cada uno de los planes estipulados en la Alianza, sin embargo la falta de planeación y el no manejo de indicadores que le permitieran conocer, hacer seguimiento y evaluación a su ejecución y gestión, no permitió evidenciar sus fortalezas gerenciales y empresariales.
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	Se tienen firmados los convenios y comprometidos los comercializadores, se espera la época de producción para consolidar dichos compromisos
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	5	La poca producción fue comercializada de manera individual con intermediarios de la región.
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	7	Están atentos y participan en las actividades de la Alianza aún ella no les haya ofrecido producción alguna.
Calificación a la ejecución del IM	6	Se ha ejecutado un 68% faltando por ejecutar recursos del plan social y ambiental, así como recursos para la comercialización.
Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	9	Se ejecutaron todos los recursos en los tiempos previstos
Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio	5	La no ejecución total del IM no ha permitido iniciar el comienzo del fondo rotatorio. el cual se encuentra atrasado en su recuperación en un año.
Promedio Alianza	6,8	

*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)
Producción	El invierno de la región, no ha permitido obtener la producción calculada para la Alianza.	Que no se obtengan las producciones necesarias para la consolidar el proceso de comercialización y la obtención de los ingresos para los productores calculados por la Alianza.	Contratar un profesional para la realización de un diagnóstico e inventario de la producción esperada para diciembre. Se realizará visita productor por productor. Responsable: OP y OGA. Fecha: octubre 25 a diciembre 15 de 2009
Manejo poscosecha	En el plan de asistencia técnica no se contempló el manejo poscosecha necesario para la actividad comercial.	Sin asistencia técnica existe el riesgo que el desconocimiento en el manejo del mango en su recolección, selección, manipulación y transporte la calidad del producto final se deteriore y no cumplamos con los estándares de calidad exigidos por los comercializadores o simplemente se incrementen las pérdidas por mal manejo del producto.	Incluir dentro del plan técnico elaborado por el profesional a contratar, acompañamiento y asesoría técnica acerca del manejo poscosecha del mango, además se solicitaran las capacitaciones comprometidas en el tema de manejo poscosecha por los aliados comerciales ALPINA y CASALUKER. Responsable: -OP-OGA- Fecha: octubre 25 a diciembre 15 de 2009.
Comercialización	La organización de productores no ha logrado consolidar ningún proceso de comercialización.	Que el proceso de comercialización no se realice de una manera eficiente.	Contratar un profesional para la realización del plan de comercialización que incluya la logística de la recolección de la fruta, su manejo poscosecha, transporte y entrega del producto a los aliados comerciales, además su acompañamiento en la negociación del precio de la fruta con los comercializadores y por último la transferencia de estos conocimientos a la organización con el fin de que la próxima comercialización ya pueda ser realizada por ellos mismos . Fecha Ejecución: Nov 1-2009. Responsable: OP –OGA-
Cohesión social	La no consolidación del proceso comercial a través de la organización de productores, desestimuló el compromiso de los productores con la Alianza.	Que se pierda el compromiso de los productores con la Alianza y no haya un grado de cohesión social que los comprometa a trabajar en equipo.	La OGA y la junta Directiva realizarán en reunión de asamblea la socialización del plan de acción de la Alianza y reforzar el compromiso de los productores con el proceso de comercialización y con la Asociación en sí. Fecha: octubre 29-2009

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
			Responsable: OP
Manejo administrativo y empresarial de la Alianza	La Asociación no presenta aún fortalezas para el manejo administrativo y empresarial del negocio	Que la inexperiencia en el manejo de los recursos lleve a la descapitalización de la empresa.	La OGA continuará su acompañamiento con capacitaciones para manejo administrativo del fondo en su puesta en marcha y buen manejo. Responsable: OGA. Fecha: octubre-nov-dic
Ejecución del IM	La existencia de recursos para comercialización no ha permitido terminar la ejecución del IM.	Que no se tenga producción, a diciembre del presente año que permita ejecutar dichos recursos con rapidez y correr el riesgo de tener que devolverlos al fisco nacional.	Realizar el plan de inversiones para terminar de ejecutar los recursos del IM EN DICIEMBRE DE 2009. Fecha: oct-14-2009 Responsable: Junta Directiva-OGA.
Manejo del Fondo Rotatorio	La falta de ingresos no permitió la implementación del manejo del Fondo Rotatorio.	Que la falta de conocimiento y de experiencia del manejo del Fondo, no permita su buen funcionamiento y se ponga en riesgo el capital de trabajo de la asociación y de esta manera se vea comprometida la sostenibilidad del negocio.	La OGA continuará con las capacitaciones en el manejo del fondo con un buen registro de los recursos entregados, de forma tal que su manejo pueda ser realizado por los capacitados y extendido a quien la Junta Directiva considere. Responsable: OGA Ejecución: oct-nov- diciembre de 2009

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 va lorados 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 acompañó al Comité Directivo para apoyar en la formulación de un plan de acción y de inversión para la ejecución del IM

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

El Comité Directivo se reunió en sept 17 para formular el plan de acción para lo que resta del año, ha estado atento a los diferentes necesidades de la Alianza, reuniéndose con frecuencias mayores a la mensual estipulada acorde a la necesidad y mostrando total compromiso con el proyecto.

- 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 acompañó la implementación de la Alianza hasta el mes de enero del presente año donde se congelaron los recursos debido a la ausencia de producción, ante la solicitud de la OGR de reintegrarse a dicho acompañamiento con la posibilidad de haber cosecha para la mitad del año, la OGA aceptó dicho compromiso y se reintegró a sus actividades con la realización del Plan de acción, para continuar el acompañamiento y la ejecución de las actividades por realizar, de forma tal que se espera su acompañamiento hasta la implementación y ejecución de la comercialización.

-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):

Terminando el segundo año de ejecución de la Alianza y el cumplimiento de las actividades técnicas, socioempresariales y ambientales en un 100%, la poca producción no ha permitido alcanzar los logros productivos y económicos esperados, aunque se puede concluir que el proyecto va en camino de cumplir los objetivos de la Alianza de tecnificar un cultivo y desarrollar y mejorar una actividad que se presentaba como una simple recolección de fruta de árboles de la región, de fortalecer una asociación que presentaba un alto grado de debilidad en los componentes socioempresariales y de apropiación de un proyecto de alianza que se formula como una alternativa económica para mejorar el nivel de vida de 43 productores comprometidos y apropiados del negocio.