

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

"FORTALECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA DEL CULTIVO DEL PLATANO DE EXPORTACIÓN COMO GENERADOR DE INGRESOS A PRODUCTORES ORGANIZADOS"	Fecha de Visita*		
	Día	Mes	Año
	06	10	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 Eje Cafetero.												
Nombre monitor responsable	Ana María Montoya Morales												
Número y año del convenio de alianza	Número			Año			2008						
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	05		Mes	Septiembre		Año	2007					
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día	16		Mes	Septiembre		Año	2010					
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día	09		Mes	Septiembre		Año	2009					
Vigencia del POA de referencia	Mes	Marzo		Año	2009		Mes	Abril		Año	2009		
Periodo al que corresponde el informe**	Día	12	Mes	08	Año	2009	Día	06	Mes	10	Año	2009	
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	30	Mes	06	Año	2008	Antigüedad de la alianza- Meses						15
Organización de Productores a cargo de la alianza	Unión Temporal UPLARIAN												
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	CEGESTAR (Asociación de Municipios Centro Provincial de Gestión Agro empresarial del Bajo Occidente de Caldas)												
Otras OGA´s que han acompañado la alianza	NA												
Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente	BANACOL												
Aliados comerciales retirados	NA												

* 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
Comité Directivo de Alianza	Sala de juntas Alcaldía de Risaralda, octubre 6 de 2009.	-DANILO GUTIERREZ C. Alcalde de Risaralda. -JOSE EUCLIDES TREJOS. Representante Legal UPLARIAN. -JAIRO LADINO. Representante de los Productores. -DIANA M ^a OCAMPO. Directora	La reunión de CDA contó con la presencia del Asesor Agronegocios del MADR en cumplimiento de uno de los requisitos para autorización de tercer desembolso, se resaltan los siguientes temas tratados: 1. Cambio de rubro en la Alianza. Se aprueba el Acta de CDA mediante la cual se aprueba el cambio de rubro solicitado, lo anterior se debe a un recurso por concepto de Asistencia Técnica, Arrendamiento y Estudio de Suelos que no se gastó y se transferirá a insumos. Así mismo se informó acerca del retiro de dos beneficiarios de la Alianza que manifestaron no estar interesados en seguir con el proceso y según la OGA presentaron su carta de desistimiento. 2. Continuidad del servicio de Asistencia Técnica una vez se ejecute el recurso de IM. De nuevo se puso sobre la mesa la preocupación por parte de los actores de la Alianza frente a la necesidad de contar con el servicio de asistencia técnica una vez el proyecto MIDAS deje de acompañar el proceso, en reunión de CDA anterior, se contempló la

		<p>Oficina Agropecuaria, Alcaldía Risaralda</p> <p>-CESAR AUGUSTO LONDOÑO. Gerente de la OGA</p> <p>MARÍA ROCÍO VÉLEZ C. Trabajadora Social Alianza.</p> <p>ALEJANDRO NIETO. MESA Asesor Agronegocios PAAP-MADR.</p> <p>ANA MARÍA MONTOYA MORALES. Monitora Alianza OGR.</p>	<p>posibilidad de gestionar el servicio a través de la Secretaria de Agricultura de Caldas, pero de acuerdo a lo comentado, el escenario no es probable. La alternativa propuesta es que los productores cubran esta erogación considerando que hace parte de sus costos, y que se pague por horas atendidas, de todas maneras se gestionara desde la Asociación de Municipios (Cegestar) la posibilidad de garantizar este servicio.</p> <p>3. Plan de Transferencia de la Alianza. Por parte de la OGA se hizo evidente la poca participación de los líderes propuestos para las temáticas adelantadas por la Cámara de Comercio Manizales en el Plan de Transferencia, de acuerdo a lo expresado por los agricultores, esta ausencia se debe a múltiples compromisos de capacitación y ellos no disponen de todo el tiempo. Adicionalmente se comenta que algunos temas abordados allí, son tratados en el proceso de empresarización al que varios productores asisten desde el día 2 de octubre. Frente a ello se instó a los agricultores a orientar al instructor del tema para no repetir contenidos y profundizar en los requeridos.</p> <p>De otro lado, se informó por parte de la OGA las decisiones tomadas en la Asamblea realizada el 18 de septiembre, entre ellas, que la gerencia de la Alianza será compartida, el señor Néstor Osorio por parte de Anserma y Jairo Ladina por Risaralda apoyados por una auxiliar administrativa que se pagará con recursos de ambas Asociaciones. También se decidió que el Comité de Crédito de la Alianza se conformaría con dos productores de cada municipio y se descontará \$2000 por caja entregada al Aliado Comercial como cuota al Fondo Rotatorio. Finalmente, por parte de Profucal se presentó la propuesta económica de prestar el servicio de comercialización a Uplarian.</p> <p>4. Plan de compras. No se aprobó ninguna compra en este CDA porque no se pudo concertar con el técnico las cantidades requeridas puesto que este tuvo una calamidad doméstica, por ello se definió realizar un CDA virtual para el día 13 de octubre. Adicionalmente se comentó acerca de las dificultades presentadas frente a la consulta ante la autoridad Ambiental para definir los términos de referencia para la contratación del Comité Ecológico de Risaralda entidad elegida por el CDA para desarrollar la labor, la OGA expresó que en la semana del 13 al 16 esta consulta se habría realizado.</p>
<p>Reunión con una base representativa de beneficiarios.</p>	<p>Cabecera municipal de Risaralda, octubre 6 de 2009.</p>	<p>- ORLET OCAMPO Z. Productor vereda Frisolina.</p> <p>ALEJANDRO NIETO. MESA Asesor Agronegocios PAAP-MADR.</p> <p>-CÉSAR AUGUSTO LONDOÑO. Coordinador OGA.</p> <p>-ANA MARÍA MONTOYA MORALES: Monitora responsable de la Alianza</p>	<p>El beneficiario fue abordado por el representante del MADR quien le preguntó acerca del desarrollo de la Alianza al beneficiario. El señor Orlet hace parte del grupo de líderes que reciben el proceso de transferencia en la Alianza, al respecto, el beneficiario expresó su dificultad para asistir a todas las capacitaciones programadas por falta de tiempo, por lo cual desde la OGR se sugirió presentar esta inquietud frente al equipo de transferencia para reprogramar las actividades previstas y coordinar el desarrollo de las temáticas entre el proceso de empresarización y la transferencia del competencias. .</p>
<p>Reunión con la</p>		<p>ALEJANDRO MESA</p>	<p>Durante la visita de Monitoreo se trataron diferentes temas con la OGA referentes puntualmente a la</p>

<p>OGA</p>	<p>Municipio de Risaralda, octubre 6 de 2009.</p>	<p>NIETO. Asesor Agronegocios PAAP-MADR. -CÉSAR AUGUSTO LONDOÑO. Coordinador OGA. -ANA MARÍA MONTOYA MORALES: Monitora responsable de la Alianza</p>	<p>necesidad de la contratación del operador para el Plan Ambiental no solo por dar cumplimiento a la meta siendo este componente el que presenta mayor retraso, sino porque es urgente la implementación del Plan Ambiental toda vez que en poco tiempo más agricultores inician su etapa de cosecha. Además se enfatizó en la urgencia de conseguir el código para que Uplarian registre sus exportaciones de manera independiente, la planificación del montaje para la plataforma de comercialización y la operación del Fondo Rotatorio.</p>
<p>Visita a predios u otras actividades de campo</p>	<p>Municipio de Risaralda, veredas Media Cuesta, octubre 6 de 2.009</p>	<p>Visita al predio del señor Edilberto Sepúlveda González Finca El Samán.</p>	<p>El señor Edilberto Sepúlveda es uno de los Agricultores que inició en el mes de agosto su proceso de comercialización, expresa satisfacción con la actividad productiva del plátano y los beneficios que trajo para su cultivo la aplicación del paquete tecnológico, también es consciente de la necesidad de iniciar cuanto antes el retorno al Fondo Rotatorio porque reconoce que es un mecanismo importante para financiar su actividad económica.</p>

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

Metas del establecimiento productivo:

- ✓ Arriendo de Tierras: 3 Contratos de arrendamiento suscritos.
- ✓ Estudio Físicoquímico del suelo. 54 muestras de suelos, 54 resultados de análisis de suelos y 54 planes de fertilización.
- ✓ Elaboración de Almacigos. Selección de 7.500 plantas madre con registro ICA y 75.600 plántulas o cormos listos para siembra.
- ✓ Preparación del terreno: 54 hectáreas preparadas para siembra.
- ✓ Trazado y ahoyado: 75600 sitios marcados y 54 hectáreas trazadas y ahoyadas.
- ✓ Aplicación de materia Orgánica: 75.600 sitios con materia orgánica.
- ✓ Aplicación del plan de fertilización (correctivos, abonos, fertilizantes): 54 Cultivos aplicando plan de fertilización.
- ✓ Resiembra: 7.560 sitios resembrados.
- ✓ Control de malezas. 54 lotes controlados.

Metas productivas (Producción y productividad):

- ✓ Labores culturales (deshije, desguasque, despunte, deshoje, destronque). 54 parcelas realizando labores culturales.
- ✓ Fertilización: 54 lotes fertilizados.
- ✓ Embolse, encinte, desbacote o enmallado: 75.600 racimos embolsados y/enmallados.
- ✓ Control de plagas y enfermedades: 54 predios ejecutando plan fitosanitario.
- ✓ Amarre: 75.600 plantas amarradas.
- ✓ Lograr en el año 2 una productividad de 16 ton/ha/año, en el año 3 20 ton/ha/año, en el año 4 21 ton/ha/año y en el año 5 22,4 ton/ha/año.

Otras metas del Componente:

- ✓ Asistencia Técnica. 54 visitas al mes.

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:

Aplicación del plan de fertilización. Según lo reportado por la OGA 52 productores adelantaron durante el bimestre esta labor, vale la pena mencionar que para el periodo renunciaron dos agricultores a participar de la Alianza, el POA evaluado inicia su nueva vigencia con 53 al conocer el desistimiento de la señora Omarira, pero en el mes de septiembre se hace oficial el retiro del otro beneficiario, la meta se cumplió en un 98%.

Productivas (Producción y Productividad):

Control malezas (arvenses). De acuerdo a lo que reporta la OGA, el 98% de las parcelas realizaron el control de arvenses durante el periodo.

Labores culturales (deshije, desguasque, despunte, deshoje, destronque). Durante los meses de agosto y septiembre 52 parcelas desarrollaron las labores culturales requeridas en el periodo.

Fertilización. Fueron fertilizados, según el reporte de la OGA, 74.200 de los 75.600 sitios programados para el mes de agosto, es decir, se cumplió en un 98% la meta propuesta.

Embose, encinte, desbacote. De acuerdo a lo reportado por la OGA, en el mes de agosto, esta labor se cumplió en un 80%. Sin embargo para el mes de septiembre no se reporta la cifra de su desarrollo lo que indica un cumplimiento total del bimestre de la meta del 66%. La razón que expresa la OGA es que el calendario de enciente se encuentra desactualizado a causa de dificultades personales que ha tenido el técnico de la Alianza, sin embargo existe compromiso por parte de este para actualizar la información requerida reportando los predios en los que se realizó la labor.

Control de plagas y enfermedades. Los 52 predios de la Alianza reportaron la realización del control de plagas y enfermedades según lo presenta en el POA la OGA.

Amarre. En el mes de agosto la meta se cumplió en un 80% según lo consignado en el POA, de acuerdo a la justificación de la OGA esto se debe a que no todos los productores llevan a cabo esta labor por la edad de su cultivo, pero de otro lado no se cuenta con un calendario de cintas para la programación de la meta.

Cosecha de racimos. Se cumplió con el 48% de la meta programada teniendo en cuenta que no todos los agricultores están en etapa de cosecha a causa de la demora en la siembra de la semilla por falta de consecución de material certificado. Adicionalmente, durante el proceso de ejecución, hubo dificultades por parte de la OGA para disponer del recurso requerido a tiempo y esto intensificó el retraso. Es importante resaltar, que la programación de esta meta en el POA está calculada sobre un rendimiento superior a lo establecido en el estudio de Preinversión, para el año 2 se determinó un rendimiento por hectárea de 16 toneladas, mientras que los cálculos reportan un rendimiento de 22 ton/ha/año.

Desmanada, lavada y clasificada. La labor fue realizada por 6 agricultores que son los más adelantados en el proceso, se cumplió de acuerdo a los registros entregados por la OGA, con el 57% de la meta propuesta.

Empaque en cajas de cartón listas para exportación. Según los reportes, durante el bimestre se entregaron 1.162 de las 2.048 cajas para la actividad de exportación, es decir, se dio cumplimiento a la meta en un 57%. Vale la pena mencionar que aún no se obtiene el código requerido para la exportación, por lo cual, estas primeras 1162 cajas fueron entregadas al Aliado a través de la Plataforma de Profucal, pero pertenecen a producción de la Alianza.

Asistencia Técnica:

Según lo reportado por la OGA, las actividades de asistencia técnica se desarrollaron en un 98% para el bimestre, fueron atendidos 52 predios con dos técnicos en el ejercicio y se desarrolló una actividad grupal programada.

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.

Desde el mes de agosto, 6 beneficiarios de la Alianza iniciaron sus ventas al Aliado Comercial Banacol, fueron entregadas en el bimestre 1.162 cajas equivalentes a \$15.471.853, esto a pesar de la demora en las siembras a causa de la no disponibilidad de material genético certificado, sumado a las dificultades presentadas por la OGA para disponer del recurso requerido en el desarrollo de estas labores.

Sin embargo, es importante resaltar la disponibilidad ininterrumpida de la Asistencia técnica a través del programa MIDAS desde la cual se ha orientado de una manera técnica, el quehacer de los agricultores que han desarrollado sus labores con recursos propios y de acuerdo a lo establecido en el paquete tecnológico acorde con las exigencias del Aliado Comercial. Esto, además del interés presentado por los agricultores ha permitido que la actividad comercial haya iniciado y con ello se dinamice el negocio.

Por lo anterior, las actividades desde el componente técnico a pesar de los inconvenientes presentados se han desarrollado de manera regular, es necesario que la OGA disponga de manera oportuna de los recursos requeridos, como se ha mencionado a lo largo del proceso de monitoreo, para realizar las inversiones pertinentes. Este ejercicio inicial de comercialización ha sido un punto de motivación importante para los agricultores que pertenecen a la Alianza pero están en una fase inferior demostrando una alternativa rentable de explotación de sus parcelas, según lo conversado con algunos de ellos vía telefónica.

De otro lado, la continuidad de la Asistencia Técnica es un aspecto que deberá definirse en los próximos dos meses teniendo en cuenta las diferentes alternativas de gestión, es importante que el proceso sea liderado por la Organización de Productores teniendo en cuenta que se busca consolidar a la Organización para el manejo de su negocio.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

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

- ✓ **Metas del Plan de Manejo Ambiental:**
- ✓ **Capacitaciones Plan Ambiental**
- ✓ **Manejo de Residuos Sólidos**
- ✓ **Plan de manejo de vertimientos líquidos.**
- ✓ **Gestión de tramites ante la autoridad ambiental**

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:

Divulgación y capacitación Estudio ambiental y Plan de Manejo Ambiental. Durante el mes de septiembre se realizó una nueva actividad de capacitación en este componente.

Trámite concesión de aguas y permiso de vertimientos aguas residuales. Esta actividad no se cumplió porque aún no se ha contratado la entidad elegida para realizar el PMA.

Unidades en funcionamiento. Al igual que la actividad anterior, esta no se cumplió para el bimestre evaluado, no solo por la no contratación para el desarrollo de esta actividad, si no por falta de reportes de las mismas, pues producto de las capacitaciones adelantadas por MIDAS, algunos agricultores han realizado sus unidades de compostaje según lo

conversado con ellos.

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.

Pese a las diferentes ocasiones en las que se ha hecho evidente la necesidad por parte de la OGR la contratación de la institución que realice el PMA, la OGA aún no inicia dicho proceso, de acuerdo a lo expresado en la última visita de monitoreo, se está consultando a la autoridad ambiental frente a los requerimientos en el tratamiento del manejo a los residuos sólidos y líquidos de acuerdo a la política regional, sin embargo este tema aún no se concluye y es urgente el desarrollo de estas actividades más aún cuando algunos productores están sacando producción.

El cumplimiento de las actividades en el componente ambiental es insatisfactorio, este es el componente con mayor retraso y su situación no mejora a pesar de los diferentes apoyos entregados por la OGR a la OGA.

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

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

Convenios y Gestión de Comercialización:

- ✓ **Convenio de Comercialización.** Firma de 1 convenio de comercialización UPLARIAN-BANACOL.
- ✓ **Preparación del ejercicio comercial.** 9 talleres de o jornadas grupales de formación en calidad del producto, procesos de pos cosecha, logística y acopio).

Metas de venta en valor y volumen:

En la vigencia del POA no se presentan ventas, ya que el ciclo productivo se inicia al 18 mes, a partir de la siembra.

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:

Preparación para el desarrollo de la actividad comercial y gestión comercial. De acuerdo a lo reportado por la OGA, las actividades previstas en este sentido se realizaron en un 100%, se realizó el taller de preparación para el ejercicio comercial y el acuerdo de comercialización se encuentra firmado, vigente y a partir del mes de agosto operando.

Desarrollo de la actividad comercial. Durante el bimestre evaluado se comercializaron 27 toneladas de plátano de las 47,5 programadas, es decir cumplimiento del 57% de la meta establecida. Esta producción significó unas ventas totales de \$15.470.000 para el bimestre superando la meta establecida en un 40%, ello se explica por una liquidación con el dólar a un precio superior al contemplado en los cálculos de lo programado en el POA.

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.

En este bimestre el componente agronegocio inicia su dinámica, como se expresa en el componente técnico, desde el mes de agosto se registran las primeras ventas de la Alianza, pese a los retrasos ya mencionados, 6 se encuentran en este proceso. La meta en toneladas de producción no se cumplió para el bimestre, sin embargo, la meta en ventas superó en un 40% lo programado, producto de un mayor precio del dólar en la liquidación de la fruta al estimado en los cálculos del POA.

Sin embargo el acompañamiento socio empresarial aun no da respuesta a la organización de Uplarian en torno al proceso de Comercialización, actualmente las entregas se hacen mediante la plataforma comercial de profucal y la Unión Temporal aún no cuenta con el código propio para registrar sus ventas, esto es preocupante entre otras cosas, porque no se estaría dando cumplimiento al acuerdo de comercialización firmado, a pesar que en la práctica al Aliado Comercial es consciente que esta producción entregada proviene de la Alianza.

Según argumentos de la OGA, es más rentable para Uplarian realizar el ejercicio comercial a través de la plataforma comercial de Profucal, no obstante en pro de la autonomía de la Organización y el manejo de su negocio será necesario que la OGA en conjunto con los productores, realice el ejercicio comparativo de las dos opciones para conocer cuál es la más conveniente. No solo por las razones antes expresadas, sino porque el manejo del proceso comercial garantiza el funcionamiento adecuado del retorno al Fondo Rotatorio.

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:

- ✓ **Programar, convocar y participar en Comités Directivos de Alianza (documentar en acta).** 12 Comités Directivos de Alianza realizados.
- ✓ **Suscripción de contratos de proveeduría de insumos, material vegetal, etc.** suscribir 4 contratos de proveeduría.
- ✓ **Asegurar logística de recibo y entrega de insumos a productores.** 54 productores que avalan la logística concertada.
- ✓ **Registro de entrega de insumos a productores.** Elaborar 1 instrumento de entrega de insumos.
- ✓ **Asegurar logística de recibo de cosecha a productores.** 54 productores que avalan la logística concertada.
- ✓ **Registro de recibo de cosecha a productores en UPLARIAN.** Elaborar 1 instrumento de entrega de insumos.
- ✓ **Gestión de cobro a comercializador y pago a productores.**
- ✓ **Registros contables de la alianza, emisión y socialización de estados financieros.** Estados financieros al día.
- ✓ **Balance de ejercicios de producción y comercialización.** Registros al día al momento de la operación Comercial.
- ✓ **Elaboración y validación de Plan Estratégico para la organización de productores.** Un Plan Estratégico elaborado y 3 eventos de validación y retroalimentación del plan.
- ✓ **Ejecución del Plan Social** (Visión y apropiación del proyecto, empoderamiento, democratización, asociatividad).
- ✓ **Seguimiento de costos, rendimientos e ingresos de los productores.** 1 cartilla diseñada para llevar registro, 12 jornadas de capacitación para la aplicación de la plantilla y la totalidad de los beneficiarios llevando registros.
- ✓ **Cumplimiento de acuerdos de comercialización.** % de producción comercializada a través del Aliado Comercial
- ✓ **Sistema de comunicación con asociados de la organización.** 12 boletines elaborados y entregados a los productores.

Metas del acompañamiento de OGA:

- ✓ Plan de transferencia de competencias

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:

Actividades Empresariales Administrativas y de Gerencia:

Programar, convocar y participar en Comités Directivos de Alianza (documentar en acta). Los Comités Directivos de Alianza se realizaron en su totalidad de acuerdo a lo

programado para los meses de agosto y septiembre.

Suscripción de contratos de proveeduría de insumos, material vegetal, etc. Solo se dio cumplimiento al 33% de la meta propuesta, solo se suscribió uno de los 3 contratos programados porque no se cuenta con la autorización de tercer desembolso.

Asegurar logística de recibo y entrega de insumos a productores. Se dio cumplimiento al 98% de la meta de acuerdo a lo reportado por la OGA.

Registro de entrega de insumos a productores. De acuerdo al POA se encuentra en operación el formato de entrega de insumos.

Asegurar logística de recibo de cosecha a productores. Según lo reportado por la OGA, 52 de los 53 productores avalan la logística concertada, sin embargo solo 6 de estos productores venden actualmente al Aliado y la comercialización se hace a través de Profucal mientras se consigue el código de Uplarian para registrar las ventas como propias que se encuentra en proceso de consecución, ya se dispuso de las trampas requeridas y se espera la visita del ICA para que se otorgue el código.

Registro de recibo de cosecha a productores en UPLARIAN. Esta meta no se cumplió en el bimestre, aun no se diseña el registro de recibo de cosecha de Uplarian, entre otras cosas porque como se mencionó antes, aún no se registran las ventas a nombre de la Unión Temporal. Sin embargo, Profucal emite un reporte con las cantidades y el precio de la transacción.

Gestión de cobro a comercializador y pago a productores. De acuerdo a lo reportado en el POA y comentado por los agricultores los pagos se han recibido oportunamente.

Registros contables de la alianza, emisión y socialización de estados financieros. Según la OGA se han elaborado y socializado los estados financieros de la Alianza, es decir la meta se ha cumplido en el periodo evaluado.

Plan Social:

Seguimiento de costos, rendimientos e ingresos de los productores. Según lo reporta el POA, la totalidad de los beneficiarios están haciendo seguimiento a sus aportes a través de la cartilla de costos.

Cumplimiento de acuerdos de comercialización. El 100% de la producción según la información de la OGA se comercializa con el Aliado Comercial, actualmente entregan 6 de los 52 productores, de acuerdo a lo anterior en el bimestre la meta se cumplió en un 100%.

Sistema de comunicación con asociados de la organización. Se han distribuido los boletines correspondientes a los meses de agosto y septiembre. Cumpliéndose con el 100% de la meta propuesta.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

Elaboración y validación de Plan de Transferencia. Durante los meses de agosto y septiembre se realizaron los momentos de validación del Plan de Transferencia propuestos según lo reporta la OGA, indicando el cumplimiento de la meta propuesta. No obstante este Plan presentado se deberá complementar con la planificación de la plataforma de comercialización y la puesta en operación del Fondo Rotatorio.

Formación empresarial de grupo directivo. Según lo reporta el POA, el 67% de esta meta hasta el momento se ha cumplido, de los 6 beneficiarios que inicialmente conformarían el equipo de líderes fueron 4, además, el indicador de asistencia no se cumplió, pues en la sesión del mes de agosto solo asistió el 66% de los productores, y en el mes de septiembre se debió cancelar la Actividad por la no asistencia, el argumento presentado por los agricultores es la falta de tiempo para asistir a todas las capacitaciones programadas.

Selección del gerente. De acuerdo al POA esta meta se cumplió en el mes de septiembre mediante la Asamblea de productores se definió una Gerencia compartida entre la Asociación de Risaralda y Anserma apoyados por una auxiliar administrativa pagada por ambas Asociaciones.

Equipamiento funcional de organización de productores. Según la OGA, la OP cuenta con un área técnica, de planeación y registros contables al día, sin embargo es necesario

definir aspectos medulares en cada una como: continuidad en la Asistencia Técnica, definir políticas de comercialización y préstamos del Fondo Rotatorio.

Articulación de instancias para la gobernabilidad. Las respectivas Asambleas y Juntas directivas programadas se realizaron, así mismo existe un reglamento para la Gobernabilidad para la Unión Temporal.

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

Para los meses de agosto y septiembre se cumplieron dos de los compromisos establecidos:

- **Elección del Gerente de la Alianza.** Como se mencionó en Asamblea General los productores decidieron nombrar una "Gerencia Compartida", es decir el liderazgo de un representante de Asoproar y otro de Asopracon para la toma de decisiones de la Alianza. Sin embargo, no se conocen claramente las funciones y por lo tanto responsabilidades de cada uno de los líderes que la conforman.
- **Decisiones frente al Fondo Rotatorio.** Se determinó descontar \$2000 por caja de fruta comercializada como cuota de retorno al Fondo Rotatorio, además se eligieron 4 productores que conformarán el Comité de Crédito. Sin embargo, no se definió a partir de cuando se descuenta el recurso, mecanismo de descuento, formatos utilizados, cuentas a las que se remite el recurso, y política de retorno al Fondo Rotatorio, se espera que en la próxima reunión.

El desarrollo de las actividades en el componente socioempresarial deberá complementarse, pues pese a que en el período se dió respuesta a algunas de las actividades pendientes y de crucial importancia para la sostenibilidad de la Alianza, aun se debe iniciar ajustar la planificación del proceso de comercialización consiguiendo el código de Uplarian para el registro de las exportaciones de la Alianza, la apertura de las dos cuentas y en ese orden de ideas el descuento de la cuota para retorno al Fondo Rotatorio.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

La Unión Temporal Uplarian es una Organización que se formó en el marco del inicio de la Alianza, la implementación del Plan Social en principio se enfocó en atender temas de Asociatividad y Consolidación del capital Social. Sin embargo, debe reforzarse la participación desde la base de beneficiarios teniendo en cuenta la poca asistencia a las actividades programadas en el último periodo. Adicionalmente, es importante la consolidación del proceso de transferencia que se ha venido realizando, que garantice la disponibilidad y manejo de herramientas por parte de a OP necesarias para el desarrollo de la Alianza.

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.

A pesar de la dinámica que alcanzó el componente socio empresarial en los dos bimestres evaluados anteriormente, se perciben dificultades estructurales en el plan de transferencia que representan un riesgo para la sostenibilidad del proyecto. Aun no se ha logrado que los líderes se empoderen de su Organización y lideren la Alianza con el Acompañamiento de la OGA, por el contrario, existe desmotivación por parte de los productores para asistir a las sesiones de formación justificadas en la no disponibilidad de tiempo para asistir. Además se expresó que las temáticas abordadas en estas sesiones se repiten en las sesiones de empresarización, por lo cual deberá realizarse un trabajo en conjunto OGA-OP para articular los contenidos de cada proceso con el fin de enriquecer el proceso de formación.

5. COMPONENTE FINANCIERO

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

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

Meta financiera	Meta Miles de CoP	Observaciones
Productores	\$256.368	Los aportes realizados durante el primer año fueron de \$190 millones, 26% por debajo de lo planeado, esto se explica porque en la proyección se consideraba mayor aporte en las actividades de manejo de cultivo, cosecha y poscosecha, que por el retraso en las siembras, no se realizaron en su totalidad para el primer año.
Gobernación de Caldas	\$46.733	En el mes de septiembre se ejecutó el 100% del recurso Gobernación.
Municipio de Anserma	\$250	Se ejecutó la totalidad del recurso.
Municipio de Risaralda	\$250	Se ejecutó la totalidad del recurso.
Incentivo Modular	\$202.236	A la Fecha se ha ejecutado el 74% de segundo desembolso, actualmente se adelanta trámite para autorización de tercero y se programa finalizar la ejecución en el mes de diciembre.
Aliado Comercial	\$1.000	Realizó la totalidad del aporte.

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

- ✓ Retornar \$ 202.236.000 entregados como Incentivo Modular de la siguiente manera:

REINTEGRO DEL INCENTIVO MODULAR TABLA DE AMORTIZACIÓN Cifras en Pesos

Años	Pago Capital	Pago Intereses	Cuota Total*	Causación Intereses	Saldo
1			\$ 0	\$ 13.834.233	\$ 181.929.408
2	\$ 40.236.956	\$ 14.972.790	\$ 55.209.746	\$ 14.972.790	\$ 141.692.452
3	\$ 43.548.457	\$ 11.661.289	\$ 55.209.746	\$ 11.661.289	\$ 98.143.995
4	\$ 47.132.495	\$ 8.077.251	\$ 55.209.746	\$ 8.077.251	\$ 51.011.500
5	\$ 51.011.500	\$ 4.198.246	\$ 55.209.746	\$ 4.198.246	\$ 0

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:

Todos los recursos de fuentes diferentes al IM se han gestionado por parte de la OGA, actualmente se adelantan trámites para autorización de tercer desembolso de la Alianza con el fin de finalizar la ejecución en el mes de diciembre de 2009.

Eficiencia en el uso de los recursos:

El proceso de ejecución en el bimestre anterior mejoró notablemente, se logró ejecutar lo planificado a excepción de la contratación de la institución que realiza el PMA.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Para el bimestre no se reportó retorno al Fondo Rotatorio a pesar de iniciarse la comercialización con 6 agricultores desde el mes de agosto, en Asamblea General el pasado 18 de septiembre los productores decidieron descontar una cuota de \$2000 por caja al momento de la comercialización. Actualmente se realiza la gestión para la consecución del código de comercialización, la posterior apertura de las cuenta de comercialización y fondo rotatorio para proceder al reintegro.

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

Cofinanciación total final:

Para el mes de septiembre se ejecutó la totalidad del recurso del la Gobernación de Caldas que era la única cofinanciación pendiente por ejecución diferente a Incentivo Modular. De otro lado, al haberse ejecutado el 74% del segundo desembolso, se adelantan trámites para autorización de tercero con el fin de ejecutar en el mes de diciembre este recurso. Durante el periodo evaluado se percibió un mejor desempeño de la OGA en la tarea de ejecución, muestra de ello es que el segundo desembolso se autorizo por parte de MADR en el mes de julio y en el mes de septiembre se contaba con más del 70% de ejecución de este.

Estado del Fondo Rotatorio:

Como se mencionó antes, aún no se reporta cifra de retorno pese a que existen 6 agricultores que desde el mes de agosto están vendiendo al Aliado Comercial, ya se eligió Comité de Crédito, se determinó cuota de descuento orientada al cumplimiento de la meta establecida por el Reglamento del Fondo Rotatorio, pero aún no se hace efectivo el mecanismo de descuento de la cuota, entre otras cosas porque Uplarian no está realizando las ventas directamente al no poseer el código requerido para el proceso, tampoco se han creado las cuentas tanto de comercialización como de Fondo Rotatorio para registrar los aportes. Es labor de la OGA durante el mes de octubre direccionar el proceso para consolidar el retorno al Fondo.

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	8,9	De acuerdo al POA, la mayoría de actividades programadas en este componente se cumplieron, pese al retraso en la siembra actualmente seis agricultores venden al Aliado Comercial.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	0,4	No se ha realizado la contratación de la institución que desarrollará el PMA, hasta el momento solo se han llevado a cabo las capacitaciones de total de actividades programadas.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	2,2	Aún no se reporta la elaboración y socialización del Plan estratégico programado para el periodo, se deberán reforzar temas de participación con la base de beneficiarios para lograr mayor asistencia a las reuniones de la

Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	5	OP. Para el periodo se tomaron decisiones frente a la Gerencia de la Alianza, descuentos por retorno al FR e integrantes del Comité de Crédito. Sin embargo, se debe reforzar la estructura el proceso comercial y las políticas del FR.
Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	5	Como se mencionó antes durante la visita de monitoreo se evidenciaron dificultades en este proceso, se requiere intensificar el trabajo socio empresarial en una estructuración adecuada del negocio teniendo en cuenta que ya inicia el proceso de comercialización.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	6	La asistencia a los CDA es buena, sin embargo no se llevaron los procedimientos establecidos en el instructivo de OGAs para tal fin.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	5	Se debe estructurar el proceso comercial.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	5	En el POA se reporta la elaboración de los Estados Financieros, sin embargo no se evidencia la socialización de estos mediante Acta de CDA.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	8	Producto de las observaciones realizadas, la OGA ha mejorado en términos de cumplimiento y calidad en la entrega de los informes.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	5	La OGA deberá garantizar el cumplimiento de la ejecución total presupuestada para la Alianza en el mes de diciembre, estructurar el proceso comercial y financiero de la Alianza y garantizar el empoderamiento de los productores mediante el Plan de Transferencia.
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.	9	Actualmente el Convenio se encuentra firmado, vigente y operando.
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	8	El compromiso con el Aliado era entregar desde el mes de septiembre fruta y se comenzó en el mes de agosto. Sin embargo, se encuentra en trámite la consecución del código como proveedor de Banacol para registrar a nombre de Uplarian la compra, actualmente se utiliza la plataforma de Profucal.
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	10	El Aliado Comercial se encuentra comprometido y ha cumplido sus compromisos con la Alianza.
Calificación a la ejecución del IM	6	La ejecución de recurso mejoró en el trimestre julio-septiembre, sin embargo, no se contrató el PMA que era una de las inversiones programadas.
Calificación al aporte de los Aliados (aportes de cofinanciación)	10	Se realizó la totalidad de los aportes comprometidos.
Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio	3	Pese a que en el mes de agosto comenzó la comercialización, aun no se retorna.
Promedio Alianza	6.0	

**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)
Socio-empresarial Un área de planeación operando	No se tiene claro el proceso de comercialización desde la Unión Temporal Uparían.	Incumplimiento en los compromisos de Comercialización y retorno al Fondo Rotatorio.	Pese a que era una tarea pendiente desde el monitoreo anterior, no se cumplió en su totalidad, actualmente se utiliza la plataforma Comercial de Profucal pero se deberá consolidar el trámite de código como proveedor de Uplarian y realizar el ejercicio de planificación. Responsables: OGA, trabajador Social y grupo de líderes que reciben Plan de Transferencia. Plazo: 31 de octubre.
Financiamiento. Reintegros al FR.	Aún no se inicia retorno al FR.	Incumplimiento en las metas establecidas por el Fondo Rotatorio para su retorno y préstamo.	Mediante asamblea general se definió Comité de Crédito y cuota de descuento a FR, sin embargo aún no se inicia el retorno, la OGA deberá acompañar a la OP en la creación de la cuenta elaboración de formatos para descuento y control del reembolso. Responsable: OGA, trabajador Social y grupo de líderes que reciben Plan de Transferencia. Plazo 31 octubre.
Ambiental. Tramites de concesión de aguas y permiso de vertimientos iniciados. STAR construidos. Unidades de compostaje construidas.	Baja ejecución de las actividades planificadas.	No se cuenta con los requerimientos ambientales establecidos para la actividad.	Se reitera a la OGA la necesidad de contratación de la institución elegida por el CDA que ejecutará el PMA, el compromiso es realizar el trámite administrativo en el mes de octubre. Octubre 31.

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 desidia, desfase en la ejecución del plan previsto, efecto de otras metas no cumplidas con las cuales se relaciona directamente. 3) consecuencias, efectos concretos o riesgos para el alcance de las metas del POA o de la alianza Riesgos identificados y valorados como de impacto moderado a alto. 4) planes de acción concertados entre OGR y Ejecutores (OGA, OP y CDA) para mitigar riesgos o para corregir las situaciones problemáticas descritas. Indicar la fecha de inicio del plan y los responsables directos de su ejecución. Si el plan está debidamente concertado con ejecutores y existe OGA, es de obligatorio cumplimiento por parte de ésta última. Si se trata de un plan propuesto por la OGR y pendiente de concertar, indicar tal situación en el cuadro especificando fecha límite para la concertación.

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

- Orientación y apoyo a la OGA para trámites de cambio de rubro y tercer desembolso.
- Apoyo en la determinación de las inversiones a realizar en el PMA.

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

Consulta ante Secretaría de Agricultura de Caldas para la prestación del servicio de asistencia técnica al retirarse el proyecto MIDAS a partir de marzo de 2010.

- 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.

Durante el periodo evaluado en el monitoreo se dio cumplimiento a las siguientes metas propuestas:

- Inicio de comercialización de la fruta por parte de 6 productores de la Alianza.
- Se presentó el reporte de fertilización completo.
- Se realizó la ejecución del IM pertinente para solicitar tercer desembolso.
-

No obstante, en el desarrollo del Plan de Transferencia y consolidación socio-empresarial de la Alianza existen aspectos a mejorar que deberán ser reforzados por la OGA, se requiere de un mayor y mejor acompañamiento en el diseño de estrategias de comercialización y de retorno al Fondo Rotatorio que garanticen la consolidación del negocio y sostenibilidad de la Alianza como también una OP capaz de enfrentar el proceso.

Por lo anterior, el desempeño de la OGA se califica como regular, entendiendo que se han realizado metas propuestas pero se deben atender temas estructurales ampliamente tratados en este informe desde el componente social. Pero además de esto, es necesario, para el cumplimiento de estas actividades, la autorización del tercer desembolso del Incentivo Modular con el fin de contar con el recurso dispuesto para la ejecución de estas labores, como también la atención adecuada de los cultivos.

-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):

Pese a los retrasos existentes en el inicio de siembras en este periodo se inicia el proceso comercial para la Alianza, este aspecto es importante para la consolidación del negocio porque no solo genera dinámica con el Aliado, sino porque sirve de motivación para los demás productores que aun no comercializan. No obstante desde el componente social deben llevarse a cabo los planes de acción mencionados en el aparte de alertas tempranas para lograr un proceso de empoderamiento y transferencia exitoso toda vez que se programó la entrega de la Alianza para diciembre de 2009. Así mismo el Plan Ambiental deberá ejecutarse durante este último trimestre del año siendo una necesidad urgente puesto que ya existen actividades de post cosecha. Unido a ello, la OGA deberá garantizar la gestión para autorización de tercer desembolso ante MADR y cambio de rubro según lo acordado en CDA.

En conclusión, el desarrollo de la Alianza presenta dificultades que deberán ser subsanadas en este tercer trimestre, pero presenta avance en las metas especialmente técnico productivas que dinamizan el proceso, se requiere además del compromiso de los actores de la Alianza, el recurso para desarrollar las actividades en los diferentes componentes, por ello se solicita al EIP autorizar el tercer desembolso de la Alianza.