

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

Alianza	Fecha de Visita*		
	Día	Mes	Año
ALIANZA PRODUCTIVA PARA LA COMPETITIVIDAD DEL CULTIVO DE PLÁTANO EN EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO	05	08	09

**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	FUNDACION CODESARROLLO												
Nombre monitor responsable	FERSAIN ALCALDE TOQUICA												
Número y año del convenio de alianza	Número			Año			2006						
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	06	Mes			10	Año		2006				
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día	28	Mes			09	Año		2009				
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día	14	Mes			04	Año		2009				
Vigencia del POA de referencia	Mes	03	Año	2009		Mes	12	Año	2009				
Periodo al que corresponde el informe**	Día	03	Mes	06	Año	2009		Día	05	Mes	08	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día		Mes	09	Año	2007	Antigüedad de la alianza- Meses			22			
Organización de Productores a cargo de la alianza	Asociación Departamental De Plataneros y Productos Afines Musáceas Del Quindío.												
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	Universidad La Gran Colombia												
Otras OGA´s que han acompañado la alianza													
Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente	CONVENIO VIGENTE CON PROPLAT. S.A.												
Aliados comerciales retirados	C.I. DIDTRIBUIDORA COMERCIAL LAURAMAR LTDA., ESPECIAL EAT. PLANTO S.A.												

** 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
<p>Comité Directivo de Alianza</p>	<p>Universidad Gran Colombia Sede Bolívar Oficina Plátano</p> <p>03-08-2009</p>	<p>Por la OP: Luis Fernando Arias Victoria Eugenia Rico Sabogal</p> <p>Por la Gobernación: Luis Fernando Bernal, Adriana Medina</p> <p>Por la OGR: Fersain Alcalde</p>	<p>La organización de productores cito desde el día 27 de julio a un CDA para el día 3 de agosto en las instalaciones de la OGA, sin embargo de los miembros del CDA solo se hizo presente la Secretaria de Agricultura del Departamento, la OGR solicito a la Secretaria de Agricultura que a través de esta institución se realizara nuevamente la convocatoria a CDA para la semana siguiente. La OGA reportó no estar informada al respecto, pese a que es ella quien debe de convocar a CDA y estar atenta del proceso y a pesar de que se confirmo junto con la OP el correo enviado el día 27 de julio y la comunicación verbal al funcionario del área social que apoya el proyecto. La OGR oficio al representante legal de la OGA acerca de esta situación y además invitándolo a apoyar el proceso mientras esta institución permanezca como OGA.</p>
<p>Reunión con una base representativa de beneficiarios</p>	<p>Municipio de Calarca, Vereda: Quebrada negra Finca: La Higuera</p> <p>05-08-09 Asociación ASOCAJETILLA.</p>	<p>Victoria Eugenia Rico Luis Fernando Arias, Luis Fernando Ospina, camilo Arturo Echavarría, Luis Fernando Nieto Henao, Diego Fernando Ladino, Carlos Martín Peña Pineda, Carlos Julio Restrepo, José Jairo Berrio Morales, Angelberto Fernández, Harleyo Fernández</p> <p>OGR: Fersain Alcalde</p>	<p>Previamente se determino realizar la visita de monitoreo a la asociación ASOCAJETILLA en la vereda Quebrada negra del municipio de Calarca, debido a la información que había suministrado la OP sobre algunos recursos de los productores que habían sido apropiados por la representante legal de esta asociación y habían por lo tanto serios problemas al interior de esta.</p> <p>Durante la reunión se abordaron tres temas así:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel organizacional. • Proceso y logística de comercialización. • Manejo de los recursos de la asociación y su porcentaje de Participación en MUSÁCEAS. • Operatividad del fondo rotatorio. <p>Respecto del nivel organizacional se percibe que la Asociación tiene malos canales de comunicación, porque los beneficiarios no conocen las decisiones que eran tomadas en MUSACEAS a pesar que dos de sus integrantes formaban parte de la junta directiva de MUSACEAS y participaban de estas reuniones, los beneficiarios manifiestan como permitían que todas las decisiones fueran tomadas por la representante legal en quien habían depositado toda su confianza y a quien desde luego no le pedían demasiadas</p>

			<p>explicaciones. Solo recientemente se percataron de la situación cuando el pago por su producto se había retrasado varias semanas sin justa causa, situación frente a la cual uno de los agricultores decidió entrar en contacto con el comprador inquirendole por el pronto pago, frente a lo cual fue informado que el pago se había dado de contado a la representante legal.</p> <p>Esta asociación ha comercializado a través de RIOPLAT S.A. pero el convenio de comercialización vence el próximo 26 de agosto, hay expectativas frente a un nuevo convenio dado que se están ofreciendo precios muy por debajo a los históricamente pactados.</p> <p>La comercialización era realizada por la representante legal, sin dar explicaciones a los agricultores sobre precios, volúmenes y plazos de pago. Al parecer las decisiones sobre los procesos comerciales eran tomadas por esta única persona, sin consultas a sus beneficiarios o a MUSACEAS y desinformando sobre el particular a sus productores y a la organización MUSACEAS.</p> <p>Una vez la asociación se entero de los errores cometidos por su representante legal la suspendió del cargo y nombro provisionalmente a otro de los beneficiarios mientras se reúne la asamblea para reestructurar la junta directiva de esta asociación, al respecto pidieron el acompañamiento de MUSACEAS y de acompañamiento social de MIDAS. Frente a dicha situación la representante solicito un plazo de un mes (hasta 26 de agosto) para reembolsar los recursos y dilucidar el evento en el cual se vio involucrada.</p> <p>Todos los recursos de la asociación eran manejados por la representante legal a pesar de existir un tesorero dentro de la misma, al parecer de acuerdo con la información suministrada por los agricultores, los recursos recibidos producto de la venta de plátano los retenía hasta cuando fuera su voluntad pagarle a los agricultores. Las cuotas de sostenimiento que fueron pactadas con MUSACEAS de pagar \$10/Kg. Se hizo cumplidamente hasta hace 2 meses.</p> <p>El ultimo tema abordado fue el referente Al fondo rotatorio de la alianza frente a lo cual los beneficiarios se mostraron conocedores de la responsabilidad pero como siempre argumentando que están en difíciles situaciones económicas que les impide a la mayoría iniciar el reintegro en este momento. Sin embargo dos de ellos manifestaron su interés de iniciar inmediatamente el</p>
--	--	--	---

			<p>reintegro, frente a lo cual se le solicito a las directivas de MUSACEAS que informaran debidamente a los beneficiarios para que pudieran consignar prontamente.</p> <p>Los demás asistentes manifestaron que iniciaran el reintegro al IM una vez hallan recibido la totalidad de los insumos. Quedó el compromiso por parte de los beneficiarios de reunirse a la mayor brevedad y plantear una propuesta seria de su compromiso de pago. Esto se dará posterior a la fecha del 26 de agosto día en el cual la asociación se reunirá con su anterior representante a aclarar su situación interna.</p>
Reunión con la OGA	Sede Universidad la Gran Colombia, 03-08-09	Victoria Eugenia Rico Luis Fernando Arias por la OP, y Fersain Alcalde por la OGR.	<p>Como ya se menciona anteriormente la OGA no se hizo presente al CDA que había citado la OP, tampoco estuvo presente en el monitoreo a la alianza, La reunión fue atendida por el gerente de la OP y por la representante legal de la asociación MUSACEAS en las instalaciones de la OGA donde funciona la oficina de la alianza.</p> <p>En el mes de junio la OGA había manifestado que se ocuparía de la alianza de tiempo completo durante el periodo de vacaciones académicas de mitad de año, sin embargo esto no se dio y de acuerdo a información suministrada por la OP, la OGA solo dedica a las actividades propias de la alianza alrededor de tres horas semanales. Respecto del interés que tiene la OGA de terminar las actividades pendientes y poder liquidar la alianza prontamente, no se vislumbra esta posibilidad aun hay actividades pendientes que la OGA no ha atendido.</p> <p>La OGA YA realizo la entrega del software contable con el cual se había comprometido con la asociación, la OP ha adelantado gestiones con un contador publico para que se encargue de la contabilidad de MUSACEAS, a la fecha están ingresando toda la información de los beneficiarios a la base de datos.</p> <p>Aun cuando el gerente de la OP había renunciado a su cargo en el mes de junio, debido a la ausencia de la OGA, este sigue ocupándose de las actividades de la alianza junto con la representante legal de MUSACEAS.</p>
Visita a predios u otras actividades de	Municipio de Calarca, Vereda: Quebrada negra	Finca: La Higuera Asistentes: Victoria Eugenia Rico	Los beneficiarios de esta asociación son pequeños agricultores los cuales atienden el cultivo con su propia mano de obra. El señor Harleyo informa tener cerca de 5.000 matas de plátano, la asistencia técnica la recibe por parte

<p>campo</p>	<p>Finca: la Higuera Propietario: Harleyo Fernández</p> <p>05-08-09 Asociación ASOCAJETILLA.</p>	<p>Luis Fernando Arias, Luis Fernando Ospina, Luis Fernando Nieto Angelberto Fernández, Harleyo Fernández</p> <p>OGR: Fersain Alcalde</p>	<p>del técnico de la UMATA del municipio principalmente y además por uno de los técnicos del programa MIDAS, manifiesta estar contento con la asistencia técnica recibida y la califica como de buena calidad y oportuna, el cultivo presenta un muy buen aspecto en cuanto a realización de labores culturales de forma oportuna y además de buenas condiciones sanitarias. Tiene un peso promedio por racimo de 14 kg.</p> <p>Sorprende un aspecto y genera una alerta al respecto y es que varios beneficiarios de esta asociación tienen menos de la UPR planteada para la alianza, 4 de ellos manifestaron tener menos de 1500 matas de plátano cuando deberían tener mínimo 2.700</p> <p>Al respecto manifestaron que el año anterior perdieron muchas plantas por vendavales y otras por problemas sanitarios y que no han tenido los recursos para recuperarlas, pero que harán las resiembras necesarias durante el segundo semestre de este año.</p> <p>Se hizo la recomendación a la representante legal y al gerente de MUSACEAS de buscar los mecanismos para que a través de los técnicos que atienden esta asociación trabajen de cerca con los beneficiarios para que los asesoren en la consecución de la semilla y la celeridad en el proceso de siembras y resiembras.</p> <p>Pese a esta situación, la Asociación ASOCAJETILLA se caracteriza en el municipio por ser una de las organizaciones de plataneros que logra mejores calidades del producto.</p> <p>La OGR recomendó a MUSACEAS que ahora que esta asociación va a reestructurarse, los asesoren para que implementen en esta el modelo de logística de la comercialización que se ha venido desarrollando en la asociación COSECHAR del municipio de Buenavista que ha dado excelentes resultados.</p>
---------------------	--	---	--

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

Metas del establecimiento productivo:

1. Aplicar programas de formación técnica para el incremento de la producción de plátano.
2. Implementar prácticas de poscosecha que involucren componentes de calidad en el producto final.
3. Implementar sistemas de aseguramiento de la calidad.

Metas productivas (Producción y productividad):

- Producir en promedio 18 toneladas de plátano por hectárea por año una vez se establezca la producción

Otras metas del Componente:

- Aumentar la densidad de siembra en cada uno de los predios de los agricultores hasta un equivalente de 80 Hectáreas

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:

Durante el periodo anterior se había informado que como consecuencia de dos vendavales que afectaron a beneficiarios en los municipios de Montenegro, Armenia y La Tebaida se registraron pérdidas de área sembrada, en la visita de monitoreo se pudo constatar que varios beneficiarios tienen menos de la UPR establecida para la alianza frente a lo cual argumentaron también vendavales y problemas sanitarios. Aprovechando la temporada seca se ha atendido los cultivos aumentando el número de jornales de acuerdo a la información suministrada por los agricultores, no hay reporte de los técnicos que permita verificar los jornales invertidos este periodo.

Productivas (Producción y Productividad):

Se reportan incrementos en la productividad de plátano en todos los predios, la mayoría con pesos entre 13 y 14 kilos, lo cual se ha visto favorecido también por la temporada seca de las últimas 9 semanas. No existe información de la producción total obtenida en la alianza durante este periodo, aunque la OGR solicitó al gerente de la OP recolectar dicha información y enviarla a la OGR esta labor no se hizo.

Asistencia Técnica:

La OP reporta que en este periodo se realizaron 181 visitas de acompañamiento técnico, las cuales vienen siendo realizadas por los dos asistentes técnicos del programa MIDAS. Si bien las UMATAS de los municipios realizan también visitas técnicas a beneficiarios de la alianza esta información no se reporta a la OP para llevar el registro total de visitas.

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.

La OP reporta que uno de los aspectos en los cuales se ha mejorado es en la productividad por Ha.

La OP ha manifestado que necesitan un acompañamiento técnico adicional para apoyar aquellas asociaciones que han estado rezagadas en el proceso y sobre todo aquellos beneficiarios que no poseen en la actualidad la unidad mínima rentable de 1.7 Has o 2700 matas por productor.

En términos generales se observa mejoras en los cultivos y se observa disposición de los beneficiarios para atender sus cultivos, la inquietud al interior de las organizaciones surge cuando a pesar de todos los esfuerzos hechos por los agricultores no logran obtener mejores precios por su producto.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

2.1) METAS DE LA ALIANZA. Fuente. Estudio de Preinversión y convenio de alianza, metas señalas en el plan de manejo ambiental.**Metas del Plan de Manejo Ambiental:**

Las metas del Plan de manejo ambiental de la alianza consignadas en el estudio de pre inversión ya fueron desarrolladas, la actividad correspondiente a la ficha ambiental No. 3, prácticas de conservación de suelos, que se encontraba pendiente fue reportada por la OGA en el mes de mayo como realizada.

Adicional a esta actividad, dentro del plan ambiental propuesto en el POA para este año se tienen las siguientes:

- 1. Construir base de datos con número de predios que requieren pozos sépticos.**
- 2. Gestión ante las entidades para la consecución de los Pozos sépticos**
- 3. Gestión para conseguir material vegetal para Establecer Barreras rompe vientos y reforestación,**
- 4. Gestionar a nivel institucional recursos para disminuir valores de tasa retributiva**

- 5. Elaborar planes de abonamiento que Incluyan los abonos orgánicos, los abonos verdes y otros.**
6. Incentivar la compra o producción de semilla certificada entre los productores.

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:

A la fecha de visita de monitoreo se presenta la siguiente situación en la ejecución de las actividades del Plan de Manejo Ambiental:

Las otras actividades propuestas para el plan ambiental en el nuevo POA empezaran a realizarse a partir del mes de mayo. Excepto la actividad de realización de los planes de abonamiento orgánico la cual ya se inicio en el mes de marzo.

La actividad referente a las reuniones para incentivar la adquisición de semilla certificada por parte de los agricultores no se desarrollo aunque la gestión había sido adelantada desde el mes de mayo y sería desarrollada por un técnico del ICA regional Quindío.

El informe presentado por la OP es que debido a que han dedicado sus esfuerzos al plan de comercialización no han podido atender estas labores

La actividad del diagnostico de los predios que requieren pozos sépticos no se ha desarrollado en su totalidad, a pesar de que en el POA del mes de mayo habían manifestado que la actividad ya estaba terminada. La explicación que se dio al respecto es que no han tenido tiempo de dedicarse a esta labor y que los presidentes de algunas asociaciones no han colaborado, sin embargo la junta directiva de MUSACEAS adelanto gestiones durante el mes de julio ante la CRQ para acceder a esta ayuda y estarán atentos a la convocatoria de final de año. Igualmente se adelantaron gestiones para acceder a material de siembra para reforestación, frente a lo cual la CRQ se comprometió a entregar el material una vez la OP entregue la base de datos de los beneficiarios en donde se desarrollara la actividad, labor que ya está siendo adelantada por las diferentes asociaciones a través de sus presidentes.

Los planes de abonamiento con abonos orgánicos se ha desarrollado conjuntamente con la visita de los técnicos a cada uno de los predios

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.

Se han adelantado gestiones importantes ante la Autoridad Ambiental en el departamento, CRQ, con el ánimo de acceder a los recursos que la entidad tiene para tratamiento de aguas residuales frente a lo cual la corporación les informo que estén alertas de la convocatoria de segundo semestre para que puedan acceder a algunos cupos, igual gestión se hizo para el material de reforestación frente a lo cual la CRQ se ofreció a suministrar el material.

De acuerdo a información suministrada por la OP la gestión para disminuir valores de tasa retributiva ya se dio y la corporación CRQ les otorgo una cita para el mes de agosto a la asociación.
Esta pendiente por lo tanto terminar el diagnostico de predios donde se requiere los pozos sépticos bien sea construcción total o mejoramiento.

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

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

Convenios y Gestión de Comercialización:

- 1. No de talleres de preparación del ejercicio comercial (jornadas grupales de formación en calidad del producto, procesos de poscosecha, logística y acopio).**
- 2. No de convenios de comercialización firmados.**

Metas de venta en valor y volumen:

- 1. Producción comercializable plátano (Toneladas)**
- 2. Valor ventas de plátano (\$ millones)**

De acuerdo a la información contenida en el estudio de Preinversión y en el convenio de la alianza, las metas comerciales que establece el Proyecto para el primer año de producción plantean una proyección de venta de la alianza por concepto de comercialización de plátano de 3.336 toneladas a un precio promedio esperado de \$356 / Kg. lo cual significa unos ingresos para la alianza de \$1.187.616.000. Consistente en la obtención de 278 toneladas mensuales de plátano para toda la alianza.

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:

Durante el mes de julio se iniciaron los talleres de preparación del ejerció comercial, en los cuales ha participado el programa MIDAS con una jornada de capacitación y el convenio SENA – OGR sobre empresarización con dos reuniones donde han asistido en promedio 33 personas en las fechas de 18 y 25 de julio

Respecto de la suscripción de contratos MUSACEAS firmo uno con PROPLAT S.A. con una vigencia de seis meses a partir del mes de junio: plátano cosechado de 15 a 16 semanas, Con un precio pactado de \$530/Kg. Con una tolerancia de rechazo al 5% como máximo y un precio para plátano

de rechazo de \$150/Kg.

La asociación ASOCAJETILLA tiene un contrato con RIOPLAT S.A. el cual vence el día 26 de agosto, con un precio pactado de \$600 y \$550/kg. Al cual después de los descuentos por acopio, selección y comercialización, le quedan netos al productor \$525 y \$475 para primeras y segundas respectivamente; ahora RIOPLAT les ofrece precios de \$520 y \$460 por Kg. De primeras y segundas respectivamente al cual deben hacerle los anteriores descuentos, frente a esta situación se está evaluando otras posibilidades de comercialización.

La asociación APROPLAM de Montenegro está vendiendo su producción a la cadena de supermercados SUPERINTER en la ciudad de Cali, con precios que varían entre \$450 y \$550/Kg.

Sigue pendiente la posibilidad de firmar un contrato de comercialización con PLANTO S.A. y con la empresa de chance APUESTAS OCHOA para los 93 hogares y restaurantes escolares que ellos operan en el departamento. Ahora en el mercado de plátano se están haciendo varias exigencias de calidades entre ellas peso por dedo superior a 260 gramos, longitud mínimo de 20 cm. Y diámetro de la pulpa en la mitad de la longitud del dedo de 4 cm.

La OP Reporta para este periodo una comercialización así:

ASOCIACION	KILOGRAMOS	
	JUNIO	JULIO
ASOFAMIAGRO	13.580	17.326
ASOPROORTEB:	10.642	13.577
APROPLAM	47.415	60.495
ASOMUAR.	9.567	12.206
ASOPYCOPROASTOCAL	4.675	5.965
ASOCAJETILLA	41.385	52.801
COSECHAR	17.736	22.630
TOTAL	145.000	185.000
GRAN TOTAL	330.000 KILOS	

Lo cual represento ingresos para la asociación del orden de los \$ 153.450.000. el promedio de precio por kilogramo una vez realizado los descuentos de la logística de comercialización son aproximadamente de \$465.

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.

Este es uno de los aspectos donde la Asociación ha mejorado significativamente, particularmente porque es la misma junta directiva de la asociación, independientemente de la OGA quien se ha apersonado de crear los mecanismos y buscar las mejores condiciones de mercado y comercialización, sin embargo la asociación sigue en busca de nuevos aliados comerciales porque las condiciones planteadas en los nuevos contratos no son beneficiosas para los agricultores según opinión de la OP.

De acuerdo a información de la OP se tiene los siguientes precios de mercado ofrecido por los comercializadores:

CON PROPLAT S.A.

\$530/Kg. CALIDAD EXTRA

\$150 / Kg. CALIDAD SEGUNDA

Se admite hasta un 5% de tolerancia (hasta un 5% de segundas, respecto de los volúmenes recibidos como CALIDAD EXTRA)

CON PLANTO S.A.

\$550/Kg. CALIDAD EXTRA

No se admite tolerancia

CON RIOPLAT S.A.

Convenio actual:

\$600/Kg. CALIDAD EXTRA

\$525/Kg. CALIDAD SEGUNDA

Convenio propuesto:

\$520/Kg. CALIDAD EXTRA

\$460/Kg. CALIDAD SEGUNDA

Durante este periodo se firmo un convenio de comercialización con PROPLAT S.A. después de un proceso de negociación dilatado buscando acordar los mejores precios, el proceso se hizo bajo la asesoría de la OGR.

Esta pendiente tres (3) negociaciones adicionales para el mes de agosto una con PLANTO S.A., otra con SUPERMERCADOS SUPERINTER de la ciudad de Cali y la ultima con apuestas OCHOA en el departamento del Quindío. Si bien se ha ofrecido la posibilidad de adquirir grandes volúmenes, esta pendiente definir los precios base tanto para primeras como segundas y el porcentaje de rechazo.

Sobre la meta de comercializar 556 toneladas de plátano durante este periodo solo se alcanzo a comercializar a través de la alianza un volumen de 330 toneladas es decir solamente el 59%. Es de anotar que el valor de este periodo corresponde al mejor promedio de lo que va corrido del año y de la alianza.

Sigue pendiente la inclusión de 2 asociaciones dentro de este esquema de comercialización pero se ha insistido que previo o paralelo es necesario hacer un trabajo social fuerte con dichas asociaciones, la OGR ha recomendado insistentemente a la OP para que permanezca en continuo contacto con el programa MIDAS para que desde el aporte social que realizan canalicen los esfuerzos a lograr el compromiso de estas asociaciones, igualmente la OP ha solicitado acompañamiento adicional en el componente socio empresarial con lo cual busca robustecer estos aspectos fundamentalmente con las asociaciones que no comercializan a través de MUSACEAS.

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:

- Generar espacios para la consolidación de la visión del proyecto, de tal forma que los productores tengan una comprensión exacta del carácter empresarial del mismo a través de procesos de capacitación, deliberación e intercambio de experiencias y generación de conocimientos.
- Garantizar la consolidación de las asociaciones de los pequeños productores integrados en una organización de segundo nivel sobre la base de la asociatividad y la solidaridad.
- Fortalecer a la Asociación MUSACEAS quien representara a las 9 asociaciones vigentes de productores en aspectos agro-empresariales. La metodología empleada serán asambleas, giras, mesas de trabajo, y talleres; el componente educativo contará con el apoyo del SENA y la Universidad La Gran Colombia.

Metas del acompañamiento de OGA:

La meta establecida en esta área es administrar eficientemente el desarrollo del Proyecto en los aspectos técnicos, sociales, comerciales y financieros. Realizar acompañamiento administrativo, contable y gerencial a la Asociación y a sus órganos directivos.

Dentro del nuevo POA se establecieron algunas actividades adicionales a aquellas que son propias del desarrollo empresarial de la alianza, estas actividades identificadas en el POA como ACTIVIDADES DEL PLAN SOCIAL son las siguientes:

1. ELABORAR PROPUESTAS DE FINANCIACION DE PROYECTOS PRODUCTIVOS

- Gestión de recursos económicos ante entidades públicas, privadas del nivel regional, nacional e internacional No. de propuestas
- Crear alternativas dinámicas para generar recursos propios.

2. CAPACITAR EN TEMAS RELACIONADOS CON EMPODERAMIENTO, COMPRENSION Y MANEJO DEL FONDO ROTATORIO

- Conocer experiencias de otras asociaciones que manejan fondos rotatorios de manera adecuada
- No de Talleres de sensibilización y socialización de lo que es un fondo rotatorio, su utilidad y manejo a todas las asociaciones que hacen parte de Musáceas.
- Reuniones del comité de fondo rotatorio
- No de Informes sobre los logros, flujo de caja y manejo del fondo a todos los asociados de Musáceas.

3. SISTEMA DE MERCADEO

- Elaborar registros de costos de producción, volumen de producción, calidad, logística de transporte y comercialización
- Conocer modelos de mercado: bolsas de negocios, mercados alternativos,
- No de capacitaciones sobre mercadeo: estrategias, canales de comercialización, planes de mercadeo.

4. DISEÑAR SISTEMAS DE TRANSPORTE Y LOGISTICA

- Gestión para Conseguir centro de acopio para el plátano y productos afines

- Gestionar consecución de vehículos propios para el transporte del plátano.
- No de boletines comunicando e informando a las asociaciones sobre el estado de avance de las diferentes actividades

5. CAPACITACION EN MANEJO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

- Gestiona para conseguir la capacitación sobre: manejo contable, planeación y proyectos a la mayor cantidad de asociados posible (30%), ley de contratación.

6. CAPACITACION EN EMPREZARIZACION CONVENIO SENA-MADR.

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:

De las actividades descritas en el plan social de la alianza en el estudio de pre inversión y convenio de la alianza queda pendiente a la fecha la emisión de dos boletines informativos o separatas técnicas las cuales fueron reprogramadas en el nuevo POA para desarrollarse en el mes de abril y junio, estas son responsabilidad directa de la OGA, sin embargo no se desarrollaron, la OP manifiesta que la OGA no se ha pronunciado al respecto, en el mes de junio la OGA manifestó que se ocuparía del asunto en los meses de junio y julio sin embargo la actividad no se desarrollo.

La actividad relacionada con Conocer experiencias de otras asociaciones que manejan fondos rotatorios de manera adecuada, ha sido aplazada nuevamente, la OP gestiono a través del programa MIDAS para que mediante las capacitaciones que este programa dará se aborde esta temática.

La logística de recibo de la cosecha a productores, esta aparece en el POA como concertada con 7 de los 9 representantes, esto debido a que dos de las asociaciones comercializan en la actualidad fuera del esquema de la alianza.

La logística de entrega de insumos a productores no se ha desarrollado con la totalidad de los beneficiarios dado que muchos de ellos no han querido firmar los nuevos pagares, por lo tanto la OP y el CDA definió que no se les entregara insumos hasta tanto no se comprometan a firmar el pagare por la totalidad de los recursos que han recibido.

La actividad relacionada con la elaboración de registros de costos de producción, volumen de producción, calidad, logística de transporte y comercialización no se ha actualizado, la OP invito a una reunión al programa MIDAS y a sus técnicos para construir un documento que facilite la recopilación de esta información, esto se hará la primera y segunda semana del mes de agosto.

Las capacitaciones sobre mercadeo: estrategias, canales de comercialización y planes de mercadeo, se empezaron a desarrollara partir del mes de julio mediante el convenio SENA – CODESARROLLO, el tema que se abordo este mes fue administración para pequeños negocios. La capacitación se dio a un grupo de 33 personas en las fechas del 18 y25 de julio.

Actividades adicionales de empresarización:

A la fecha se han desarrollado las actividades relacionadas con administración de pequeños negocios impartida por el SENA.

La participación de la OGA, al respecto, definitivamente no se dio, a pesar de que es una de sus responsabilidades dejar una organización empoderada de forma tal que pueda asumir el papel gerencial que le permita manejar eficazmente la alianza. La OGA, había comunicado que se ocuparía de esto en la temporada de vacaciones pero de acuerdo a información de la OP esto no se realizó.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

- La organización cuenta con tres miembros de su junta directiva que trabajan conjunta y proactivamente, lo cual a garantizado el cumplimiento de las actividades ya que frente al desinterés de la OGA asumieron la gerencia precozmente y frente a lo cual han estado absolutamente comprometidos, inclusive el gerente designado por la OP había renunciado pero durante el último mes se puso al frente de la alianza nuevamente al ver que el proceso se estaba quedando solo.
- En lo referente al **Comité Directivo**, este no se reunió en el mes de julio y no se dio ninguna explicación al respecto. Ante el desinterés de la OGA la OGR solicito a la Secretaria de Agricultura del departamento que asumiera la tarea de ponerse al frente de la situación, convocara a un nuevo CDA y asegurara el quórum para la siguiente reunión.
- Se percibe un desgaste sucesivo de los miembros del CDA los cuales se muestran renuentes a participar de las reuniones, sin embargo cuando están presentes son propositivos.

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

- **Cumplimiento de la Organización Gestora Acompañante.** La Organización Gestora Acompañante ha delegado en la junta directiva de Musáceas la labor de ejecución de las actividades inherentes a la alianza, La OGA realiza el acompañamiento de la alianza con una intensidad de tres (3) horas a la semana, de acuerdo a información de la OP, lo cual es absolutamente precario, definitivamente el desgaste es absoluto y así mismo el desinterés por la alianza. La OGR ha asumido el papel de ser quien da las explicaciones y orientaciones respectivas sobre el cumplimiento de los procesos, aún cuando esta labor debería asumirla la OGA.
- La OGA NO ENTREGO INFORME DE ACTIVIDADES CORRESPONDIENTE AL MES DE JULIO, A PESAR DE QUE LA OGR HIZO LA SOLICITUD A LA OGA EN REPETIDAS OCASIONES.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

Desde el mes de noviembre se nombró al gerente por parte de la organización de productores y este ha asumido toda la responsabilidad del proceso operativo, estando al frente de toda la coordinación de comercialización, de tramites ante las diferentes instituciones, de presentación de informes a la OGR y de concertación de actividades para mejorar la asociatividad de las diferentes asociaciones que integran MUSACEAS.

El gerente de la OP había renunciado a su cargo en el mes de junio debido a las múltiples actividades y ocupaciones que esto le significaba y también debido a que la OGA había descargado en el todas las responsabilidades de la alianza, sin embargo durante el último mes volvió a ocuparse de la alianza debido a que observo cómo el proceso se estaba estancando y/o retrocediendo.

La OGR ha insistido permanentemente a la OGA para que no abandone en manos de MUSACEAS toda la responsabilidad del mantenimiento del

proceso, pero no se percibe ningún interés al respecto.

Se espera con el acompañamiento adicional que se dará desde el componente social lograr atraer a las diferentes asociaciones o a sus directivos para que apoyen la labor del actual gerente y no lo dejen solo en este proceso.

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.

Las metas dentro de este componente se han realizado casi en su totalidad, quedando pendiente solo la emisión de dos boletines o separatas informativas, esto es responsabilidad de la OGA pero la actividad no se ha desarrollado a la fecha. No hay comunicación de la OGA al respecto.

Un buen ejemplo del grado de compromiso de la junta directiva de MUSACEAS es el hecho de que el gerente después de haber renunciado tomo la decisión de regresar y ponerse al frente de la asociación para evitar que el proceso retrocediera o se detuviera y se perdiera el camino recorrido durante estos dos años. La alianza es de difícil manejo por su tamaño y dispersión de beneficiarios y por el hecho de que pertenecen a asociaciones muy diversas en sus concepciones e intereses.

La asociación MUSACEAS necesita de acompañamiento en los aspectos sociales, empresariales fundamentalmente comercialización y en aspectos técnicos todos estos aspectos juntos debidamente coordinados y orientados hacia aquellas asociaciones mas disímiles han de contribuir a fortalecer la asociación MUSACEAS y esto desde luego contribuirá a crecer en el aspecto de mercado y así mismo en la recuperación del fondo rotatorio.

5. COMPONENTE FINANCIERO

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

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

Aportantes a la alianza	Meta	Desembolsado	% cumplimiento	Observaciones
Ministerio de Agricultura - Incentivo modular	\$ 670.537.000	\$ 610.743.891	100%	Recursos dirigidos a la compra de insumos, análisis de suelos, asistencia técnica, inversiones en infraestructura (reservorios, sistemas de riego y bodegas almacenamiento de semilla), administración de la OGA, Plan de Manejo Social y Plan de Manejo Ambiental. Se descontaron \$59.793.108 correspondiente al I.M. De 14 beneficiarios que salieron de la alianza por diferentes razones. A la fecha de este monitoreo falta por ejecutar \$8.860.389 lo cual se hará durante el mes de agosto.
Productores	\$ 814.084.000	\$ 1.318.216.545	161%	Aporte representado en mano de obra y semilla
Departamento del Quindío	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	100%	Recursos establecidos para el transporte de insumos
Municipio de la Tebaida	\$ 12.502.000	\$ 16.300.000	130%	Recursos destinados para la Plan de Manejo Ambiental, asistencia técnica e insumos
Municipio de Montenegro	\$ 12.502.000	\$ 5.028.667	40%	Recursos destinados para PMA, asistencia técnica e insumos
Municipio de Pijao	\$ 12.502.000	\$ 13.342.000	107%	Recursos destinados para PMA, asistencia técnica e insumos
Municipio de Buenavista	\$ 12.502.000	\$ 12.502.000	100%	Recursos destinados para PMA, asistencia técnica e insumos
Municipio de Calarca	\$ 12.502.000	\$ 12.502.000	100%	Recursos destinados para PMA, asistencia técnica e insumos
Municipio de Armenia	\$ 12.502.000	\$ 12.502.000	100%	Recursos destinados para PMA, asistencia técnica e insumos
Aliado Comercial (SPECIAL EAT.)	\$ 116.600.000	\$ 0	0%	Recursos destinados para insumos y asistencia técnica
OGA Universidad La Gran Colombia	\$ 20.000.000	\$ 34.850.000	174%	Recursos destinados para Administración como Organización Gestora Acompañante.
SENA Regional Quindío	\$ 53.663.000	\$ 53.633.000	100%	Recursos destinados para apoyo a la asistencia técnica, y la ejecución de los planes de Manejo Ambiental y Social.
TOTAL	\$1.759.896.000	\$ 2.099.620.103	119%	

El Programa MIDAS está realizando acompañamiento a los planes técnico, social y ambiental y se estima un aporte para el año 2009 por valor de \$56.700.000

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

La destinación reglamentada en el fondo rotatorio es:

- Insumos
- Efectivo para mano de obra
- Herramientas y equipos.

Las metas planteadas en lo sucesivo es recaudar entre seis y siete millones de pesos mes a mes, durante el primer año.

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:

Sigue pendiente el municipio de Montenegro que aunque ya se comprometió a entregarlos para fortalecer el componente ambiental aún no lo ha hecho. El aliado comercial finalmente no aportó los recursos con los cuales se había comprometido aún cuando en repetidas ocasiones fue presionado por el mismo Comité Directivo De La Alianza; este aporte el cual estaba representado en semillas fue finalmente asumido por los productores.

Eficiencia en el uso de los recursos:

Algunos recursos que estaban pendientes de ejecutarse y frente a lo cual se había argumentado que los beneficiarios no recibirían mas materiales por temor a endeudarse, finalmente se ejecutaron en este rubro, a la fecha del monitoreo estaba pendiente la ejecución de un recurso por valor de \$ 8.860.389 el cual se gastara en materiales durante el mes de agosto

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Ya está reglamentado, con cuenta abierta a nombre de MUSACEAS.

A la fecha se ha reintegrado al fondo rotatorio de MUSACEAS un valor de \$ 13.152.000 de los cuales \$11.072.000 los ha aportado la asociación APROPLAM.

De acuerdo con información de la OP las asociaciones vienen recogiendo el dinero de reintegro al fondo pero no se deciden a consignarlo a MUSACEAS porque no confían plenamente en el manejo que se le dará a futuro. De acuerdo con la información de MUSACEAS las diferentes asociaciones han recogido los siguientes montos destinados al fondo rotatorio pero los tienen en sus cuentas individuales.

ASOCIACION	TOTAL
ASOPROORTEB	\$ 3.500.000
COSECHAR	\$ 100.000
ASOPYCOPROASTOCAL	\$ 1.000.000
ASOCAJETILLA	\$ 800.000
ASOMUAR	\$ 2.600.000
ASOPLABPI	\$ 90.000
ASOPRAGRICOLA	\$ -
ASOFAMIAGRO	\$ -
TOTAL	\$ 8.090.000

Financiamiento Adicional:

LA OGA ha aportado recursos adicionales a lo pactado inicialmente dado que aun no han logrado ejecutar todo el IM. A la fecha consideran una ejecución de \$34.850.000 es decir \$ 14.850.000 adicionales.

El programa MIDAS ha aportado recursos, desde el mes de junio de 2008 y hasta el mes de julio de 2009 en asistencia técnica, asistencia al PMA y al PMS, para un gran total de \$70.875.000

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

Cofinanciación total final:

La cofinanciación total a la fecha es \$ 2.099.620.103 representado fundamentalmente por los aportes de los productores, aportes de las diferentes instituciones y el programa MIDAS.

Estado del Fondo Rotatorio:

El fondo rotatorio ya ha logrado acopiar la suma de \$13.152.000, esto reviste gran importancia por cuanto había sido un aspecto difícil en la

asociación, sin embargo aunque se continuo recuperando el fondo, este no ha sido consignado a la cuenta de MUSACEAS y se encuentra en las cuentas de las diferentes asociaciones, con un gran total de \$8.090.000, el cual es definitivamente bajo de acuerdo a las metas planteadas. El trabajo social en adelante debe centrarse en lograr que las diferentes asociaciones aumenten su confianza en MUSACEAS y giren los recursos a esta asociación.

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

Concepto	Calificación (1-10)*	Observaciones
1. Calificación al cumplimiento del Plan Técnico-Productivo	8.5	Los niveles de productividad se elevaron durante el primer semestre del año y se está cumpliendo el plan de asistencia técnica,
2. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	7.8	Se desarrollaron solamente algunas actividades, no existe la totalidad de la información para el mes de julio.
3. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	7.8	De las actividades del convenio de alianza Solo esta pendiente la emisión de dos separatas técnicas, las cuales son responsabilidad de la OGA. Sigue siendo importante todo el acompañamiento social que pueda dársele a la alianza,
4. Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	7	La OP asumió tempranamente la gerencia y lo ha hecho excelentemente, el gerente quien había renunciado decidió volver y ponerse al frente de la alianza dado que el proceso estaba retrocediendo. La OGA se ha distanciado de sus responsabilidades para con la alianza, no obstante diversos llamados de atención por parte de la OGR.
5. Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	6	Si bien se han logrado resultados, la asociación no está firmemente consolidada y la OGA definitivamente perdió su interés frente a este objetivo. Se hace necesario un acompañamiento adicional al respecto.
6. Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	6	Durante este periodo El CDA se reunió solamente en el mes de junio, la OGR solicito a la Secretaria de Agricultura que se pusiera al frente y convocara al CDA dado que la OGA no muestra interés en hacerlo. Y los miembros del CDA no acuden cuando la citación la hace la OP
7. Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	6	Se necesita mayor compromiso por parte de algunas asociaciones, es aquí donde reviste real importancia el acompañamiento adicional que pueda hacerse en el componente social pues la OGA ya no está en capacidad de hacerlo.
8. Calificación al manejo contable de la alianza	8	La contabilidad se lleva al día, realizada por la junta

(contabilidad al día)		directiva de la Asociación, la OGA entrego un programa contable a la asociación. La OP esta adelantando gestiones con un contador público para que lleve toda la contabilidad de la alianza. A la fecha están ingresando toda la información de los beneficiarios.
9. Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	6	La información de la alianza se ha usado como herramienta de gestión para reorientar procesos definitivos para el logro de los objetivos, se esperaba que la OGA adiestrara a los productores sobre su implementación, uso e interpretación, pero esto no se hizo, el uso de estas herramientas se reduce al entendimiento e interés que ponen los miembros de la OP.
10. Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	7	Frente a la falta de compromiso de la OGA la gerencia de la alianza fue asumida tempranamente por la OP y esta lo ha hecho de forma notable teniendo en cuenta sus múltiples limitaciones. A pesar de que el gerente había renunciado volvió a asumir las responsabilidades para evitar que el proceso siguiera retrasándose.
11. 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.	8	Se firmo nuevamente convenio de comercialización con PROPLAT S.A. el cual se hizo bajo la asesoría de la OGR. Y va hasta el mes de noviembre. Se tiene un convenio vigente con RIOPLAT el cual vence en el mes de agosto. Esta labor la ha asumido con absoluta entereza la junta directiva de la OP. Esta pendiente por definir otros convenios de comercialización.
12. Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	4	Durante este periodo se logro superar el registro de comercialización que se traía pero lamentablemente todavía hay un grupo de beneficiarios que comercializan por fuera de la alianza, con ellos es necesario desarrollar un trabajo social más intenso y dirigido puntualmente. En este sentido la asociación MUSACEAS necesita mayor acompañamiento.
13. Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	6	Han cumplido sus compromisos pero prefieren no hacer convenios mayores a seis meses. Hay expectativas frente a las nuevas gestiones que se están desarrollando al respecto con nuevos aliados comerciales como son APUESTAS OCHOA, PLANTO S.A., supermercado SUPERINTER de Cali.
14. Calificación a la ejecución del IM.		A la fecha está pendiente ejecutar \$8.860.389, su ejecución

	9	se dará en el mes de agosto con lo cual se procederá a liquidar la alianza.
15. Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	9	El municipio de montenegro solo apporto el 40% de los recursos con los cuales se había comprometido igualmente el aliado comercial inicialmente planteado no hizo los aportes con los cuales se comprometió para con la alianza. Los otros aportantes lo hicieron cumplidamente y algunos aportaron más de su compromiso inicial.
16. Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio	4	Se ha recuperado el 40% de los recursos del fondo rotatorio planeado. Sin embargo hay asociaciones que están recuperando los recursos y los tienen en sus cuentas individuales.
Promedio Alianza	6.6	La alianza ha perdido puntaje en su calificación de logro de las metas por cuanto, pese a todas las actividades desarrolladas en el plan social este aún no logra consolidar la asociación como se esperaba inicialmente, además los beneficiarios no se comprometen con la comercialización a través de la alianza. Como tampoco con la recuperación del fondo rotatorio.

**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)
SOCIOEMPRESARIAL Y DE GERENCIA	<ul style="list-style-type: none"> Esta pendiente la emisión de dos boletines El acompañamiento de la OGA a la alianza definitivamente es mínimo. 	<ul style="list-style-type: none"> Desestímulo a la OP la junta directiva de MUSÁCEAS se encuentra agotada no solo por las responsabilidades que debe asumir sino por las presiones que recibe desde el interior de las diferentes asociaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> La OGR ha insistido permanentemente a la OGA para que no disminuya los esfuerzos de acompañamiento a la O.P, La OGR ha acompañado permanentemente a la O.P y ha asumido el papel que le correspondería a la OGA en el acompañamiento de la Alianza La OGA solo espera terminar con los compromisos que tenía inicialmente, finalizar la ejecución de los recursos que aun reposan en FIDUCOLDEX y poder liquidar la alianza.
FINANCIERO	<ul style="list-style-type: none"> Si bien el fondo rotatorio ya se encuentra reglamentado, y ya se ha iniciado el reembolso de los recursos por parte de los beneficiarios, - solo se ha logrado recuperar el 40% de la meta planteada. hay unos objetivos importantes de reintegro de recursos el cual amerita un trabajo intenso de parte de todos los actores de la alianza, dado que los recursos se están deteniendo en las diferentes asociaciones y no se trasladan a MUSACEAS 	Esta próximo a terminarse la ejecución de los recursos del I.M. y el fondo rotatorio no cuenta con recursos suficientes para oxigenar financieramente la alianza,	<ul style="list-style-type: none"> La OGR ha solicitado a la OGA y al gerente de la O.P. insistir a través del trabajo social en todas las asociaciones sobre la importancia de iniciar este reintegro a la mayor brevedad, incluso la misma OGR se ha reunido con los beneficiarios para tocar este tema exclusivamente. El acompañamiento adicional que se le dará a la alianza se orientar a dos aspectos fundamentales, la comercialización y recuperación del fondo a través del empoderamiento socioempresarial de las asociaciones.
AGRONEGOCIO	No se ha logrado comercializar la totalidad de la producción a través de la alianza	Este aspecto es el componente articulador de la alianza y MUSACEAS debe asegurar que la producción se comercialice a través de ella, es lo único que le garantiza poder recaudar los recursos para el fortalecimiento del fondo rotatorio	La OGR ha insistido permanentemente en los espacios del CDA para que se adelante acciones puntuales con las organizaciones o productores que no se comprometen con la alianza, la OP manifiesta que la concertación es difícil y los agricultores no se comprometen, al respecto se esta orientando la asistencia técnica y la social hacia el logro de dicho objetivo. Se espera poder concertar un acompañamiento adicional en lo técnico y social a MUSACEAS y orientarlo hacia este aspecto fundamentalmente.

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 decidia, desfase en la ejecución del plan previsto, efecto de otras metas no cumplidas con las cuales se relaciona directamente. 3) consecuencias, efectos concretos o riesgos para el alcance de las

metas del POA o de la alianza Riesgos identificados y valorados como de impacto moderado a alto. 4) planes de acción concertados entre OGR y Ejecutores (OGA, OP y CDA) para mitigar riesgos o para corregir las situaciones problemáticas descritas. Indicar la fecha de inicio del plan y los responsables directos de su ejecución. Si el plan está debidamente concertado con ejecutores y existe OGA, es de obligatorio cumplimiento por parte de ésta última. Si se trata de un plan propuesto por la OGR y pendiente de concertar, indicar tal situación en el cuadro especificando fecha límite para la concertación.

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

La OGR ha asumido el papel de asesoramiento y acompañamiento a la OP, debido a la ausencia de la OGA en este proceso. El canal de comunicación de la OGR con la OP y con los demás actores de la alianza ha estado siempre abierto y la OGR ha estado atenta de resolver inquietudes y asesorar en los temas pertinentes. La OGR asesora a la OP para adelantar los convenios de comercialización junto con la cual desarrollo un ejercicio de información sobre precios históricos de plátano en la región y en el país, promedios de la región y promedios obtenidos por MUSACEAS durante el último año.

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

Durante este periodo el CDA se reunió solamente en una ocasión y no existen explicaciones al respecto.

- 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 tiene algunas actividades pendientes por ejecutar, las cuales han sido reprogramadas continuamente, estaba previsto desarrollarlas de acuerdo al nuevo POA antes del mes de junio pero a corte del mes de julio no se ha dado. La OGA debe responsabilizarse de su desarrollo oportuno, esta ha manifestado que las finiquitara antes del mes de septiembre. La OGA disminuyó definitivamente su interés de apoyo a la alianza y la junta directiva de MUSACEAS ha asumido la responsabilidad de mantener el desarrollo de la misma. Los informes a la OGR se presentaron de manera extemporánea y fue necesario hacer observaciones al POA y terminar su diligenciamiento correspondiente al mes de julio junto con la OGR durante la labor de monitoreo. No se presentó informe de OGA para el mes de julio, la información sobre la ejecución de actividades la obtuvo la OGR a través de la visita de monitoreo en compañía de tres miembros de la junta directiva de la Asociación. El desempeño de la OGA para con las actividades propias de la alianza cada vez es menor.

-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):

Si bien se han desarrollado casi la totalidad de las actividades previstas en el POA, aun quedan algunas pendientes que son responsabilidad de la OGA, pero esta no se ha manifestado al respecto.

Los esfuerzos de la OP se han centralizado en la consolidación del proceso comercial para lo cual han adelantado gestiones con diferentes comercializadores y siguen atentos a convenir acuerdos de comercialización que beneficien la totalidad de los miembros de MUSACEAS.

La alianza ha avanzado en los aspectos productivos, de manejo ambiental de las explotaciones y en aspectos del plan social, sin embargo por la diversidad de las asociaciones aún no logra consolidarse el trabajo social con la totalidad de estas. y se perciben aún diferencias y debilidades en algunas.

La alianza necesita un trabajo social adicional que logre desarrollar con aquellas asociaciones mas difíciles proceso integrales de asociatividad que a la vez sirvan para aumentar el compromiso de los socios para con MUSACEAS, entre estos el ejercicio comercial.

El papel de la OGA en la gerencia de la alianza cada vez se percibe menos, no existe compromiso, no esta al tanto de las actividades por ejecutar y desde luego no administra el desarrollo de la alianza, se percibe el afán de hacer las actividades que queden pendientes solo con la intencionalidad de liberarse de un proceso que hace rato se les convirtió en una carga difícil de manejar.

Con este precedente la OGR considera que no es posible que la OGA logre entregar la alianza a la OP en el mes de septiembre como se tenía previsto y con esto liquidar la alianza. La misma OP no tiene claro hasta cuando deberá la OGA acompañarlos habiendo cumplido todas las actividades a cabalidad, pero aún así prefieren seguir solos.