

## Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

<b>"PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE PLÁTANO ARTICULADAS A LA PRODUCCIÓN, TRANSPORTE Y SERVICIOS EN EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO"</b>	<b>Fecha de Visita*</b>		
	<b>Día</b>	<b>Mes</b>	<b>Año</b>
	01	04	2009

\*Como fecha de referencia del informe se toma el último día de la visita formal de monitoreo a la alianza en campo.

<b>Organización Gestora Regional a cargo del monitoreo</b>	Fundación Codesarrollo											
<b>Nombre monitor responsable</b>	SANTIAGO RODRIGUEZ RAMIREZ											
<b>Número y año del convenio de alianza</b>	<b>Número</b>			<b>Año</b>			9 Enero 2003					
<b>Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial</b>	<b>Día</b>		<b>Mes</b>		<b>Año</b>							
<b>Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*</b>	<b>Día</b>		<b>Mes</b>		<b>Año</b>							
<b>Fecha del CDA que aprobó el POA</b>	<b>Día</b>		<b>Mes</b>		<b>Año</b>							
<b>Vigencia del POA de referencia</b>	<b>Mes</b>		<b>Año</b>		<b>Mes</b>		<b>Año</b>		2009			
<b>Periodo al que corresponde el informe**</b>	<b>Día</b>	05	<b>Mes</b>	12	<b>Año</b>	2008	<b>Día</b>	01	<b>Mes</b>	04	<b>Año</b>	2009
<b>Fecha del primer desembolso de incentivo modular</b>	<b>Día</b>	31	<b>Mes</b>	07	<b>Año</b>	2004	<b>Antigüedad de la alianza- Meses</b>				53	
<b>Organización de Productores a cargo de la alianza</b>	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGRICOLAS DE QUIMBAYA -APRAQUIM-											
<b>Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***</b>	NINGUNA											
<b>Otras OGA's que han acompañado la alianza</b>	ESAGRO LTDA. Hasta Marzo de 2006											
<b>Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente</b>	Laura María Mejía (Agente Comercial), PROPLAT (Calarcá) Volumen de producción comprometida: 40%; Jaime Guerrero (Ibagué): 20%; Gustavo Sambrano (Duitama): 20%.											
<b>Aliados comerciales retirados</b>	NO											

\* 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
<b>Reunión Grupo Beneficiarios de la Alianza</b>	Asamblea General 28 Febrero 2009	Participación de 33 asociados de APRAQUI y la Junta Directiva. (Anexo Acta)	<p>En la asamblea general se presentó el informe de gestión, destacándose el crecimiento en número de asociados y área cultivada en el año 2008, pasando de 28 a 48 miembros. En tanto las hectáreas aumentaron de 52 a 238,5 Ha. Es decir que se cuadruplicaron las áreas explotadas y se duplicaron los beneficiarios de la Asociación de Productores.</p> <p>Durante el año 2008 también se comercializaron 2.144 toneladas de plátano, por un valor aproximado de \$1.216 millones de pesos. Estas cifras son positivas tendiendo en cuenta que las producciones de plátano tuvieron descensos del 20% por causa de los factores climáticos adversos.</p> <p>La entrega de insumos a través del Fondo Rotatorio fue en el año por valor de \$128 millones, no existe cartera morosa.</p> <p>Se ratifica el esquema operativo de la Asociación de Productores: El beneficiario produce y administra en la finca; la asistencia técnica y la comercialización es responsabilidad de APRAQUIM. Con este</p>

			<p>esquema se garantiza el éxito de la Alianza.</p> <p>Se alerta sobre la necesidad de mejorar la calidad del producto y conservar la fidelidad ante la aparición de nuevos intermediarios en la comercialización, que ofrecen altos precios pero no garantizan la continuidad, ni son garantía para blindar el funcionamiento eficiente del Fondo Rotatorio.</p> <p>En el informe contable con cierre al año 2008, APRAQUIM cuenta con excedentes por \$2 millones de pesos.</p> <p>Se nombra la junta directiva, a través de una plancha única, la cual es aceptada, junto al nombramiento del fiscal.</p> <p>En proposiciones y varios se aprueba integrar los excedentes del año 2008 a los anteriores rendimientos de años pasados, estimados en \$19,8 millones para aumentar el valor del Fondo Rotatorio. También se nombra una comisión de evaluación sobre el mejoramiento en la calidad del producto, ante la resistencia de algunos productores para asimilar las orientaciones técnicas de la asociación de productores.</p>
<p><b>Visita Monitoreo OGR instalaciones APRAQUIM</b></p>	<p>Quimbaya (Quindío) Oficinas de APRAQUIM 01 abril de 2009.</p>	<p>Oscar Gallego, gerente APRAQUIM. Santiago Rodríguez R, OGR Fundación Codesarrollo</p>	<p>Esta Alianza es la más antigua del Eje Cafetero, con un buen desempeño. Se revisó junto con el gerente de APRAQUIM, los indicadores de desempeño más representativos del componente técnico, comercial, financiero y administrativo. Así mismo se establecieron unas nuevas metas para el año 2009 en algunos de estos componentes, las cuales se expresan en los diferentes ítems del presente informe.</p> <p>De otra parte se revisó el comportamiento del Fondo Rotatorio con corte al mes de febrero.</p> <p>Así mismo se invitó a APRAQUIM a participar en el proceso de EMPRESARIZACION, que se va a implementar con el conjunto de Alianzas del Eje Cafetero. Se sugirió por parte de APRAQUIM la posibilidad de vincular al proceso a un grupo de tecnólogos agropecuarios que han presentado sus hojas de vida a APRAQUIM para que se cualifiquen en el tema empresarial, además de los beneficiarios de la Alianza que demuestren su interés en este proceso para el fortalecimiento de competencias administrativas.</p>

## 1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

<b>Metas del establecimiento productivo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Mantenimiento de las 130 hectáreas establecidas por APRAQUIM. Se ajustaron metas para el año 2009 a 257 Ha</li><li>✓ Aplicar las BPA. Haciendo énfasis en el manejo sanitario y preventivo fundamentalmente para problemas como moko.</li></ul>
<b>Metas productivas (Producción y productividad):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ La productividad de 18 ton/Ha/ año. Se ajustaron metas para el año 2009 a 13 ton/Ha.</li></ul>
<b>Otras metas del Componente:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Prestación de la asistencia técnica a 46 beneficiarios, una vez al mes. Se ajustaron metas para el año 2009 a 53 beneficiarios por mes. Durante el periodo del monitoreo las metas alcanzadas fueron de</li></ul>

### 1.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE.

<b>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:</b> <p><b>De establecimiento o sostenimiento:</b></p> <p>Se concertó con APAQUIM unas nuevas metas para el año 2009, ellas son:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Sostenimiento de 157 hectáreas establecidas por APRAQUIM, de las cuales al corte se han consolidado 242 Ha, es decir se tiene un cumplimiento del 94%.</li></ul> <p><b>Productivas (Producción y Productividad):</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ La meta es producir en promedio 13 ton/Ha/año. Al corte se lograron 12,5 Ton /Ha al año. Se viene cumpliendo un 96% de las metas.</li><li>✓ El volumen total al mes como meta son 200 toneladas. En el periodo de enero de 2009 con corte a marzo de 2009 se lograron 204.000 Kilos promedio por mes. La meta de cumplimiento fue del 100%.</li></ul>
--

**Asistencia Técnica:**

- ✓ La nueva meta de asistencia técnica está proyectada para los 48 asociados activos, una vez al mes. Se realizaron 18 visitas mensuales, es decir un 38% de la meta.

**Otras:**

El costo de producción del plátano por kilogramo se fijó en \$270, el resultado del periodo actual del monitoreo fue de \$260. Es decir que se obtuvo un ahorro en los costos, que se expresa en un incremento de utilidad para el productor.

**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 pre inversión y el convenio de alianza.**

- ✓ Se observa un comportamiento estable y positivo en el proceso técnico productivo de la Alianza, se logró aumentar el área de mantenimiento y el volumen de producción.

**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:**

- ✓ Capacitación y asistencia técnica a los productores en producción orgánica.
- ✓ Monitoreo y seguimiento a los predios en la aplicación de BPA. 30 visitas por mes.
- ✓ Realización de talleres sobre la aplicación del sistema integrado de manejo de plagas y enfermedades.

**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:**

De forma concertada con el gerente de APRAQUIM se establecieron las siguientes metas en el componente ambiental:

- ✓ Adopción de sistemas de agricultura sostenible en 25 predios. A la fecha se ha implementado en 10 lotes, es decir, se ha logrado el 40% de la meta.
- ✓ Manejo integral de plagas en 47 predios. Se realizó esta actividad en 40 lotes, con un cumplimiento del 85%.
- ✓ Reducción porcentual en la aplicación de plaguicidas. Se propuso una disminución en 30 predios en el consumo de plaguicidas, a la fecha se han logrado vincular 20 predios al

- proceso, es decir, que se ha vinculado el 66% de los predios seleccionados.
- ✓ Manejo de residuos sólidos peligrosos en 35 predios. A la fecha se implementan en 30, o sea con un cumplimiento del 85%.

**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 pre inversión y el convenio de alianza.**

Se adoptaron estos indicadores, que tienen unas metas modestas, pero que buscan incorporar en la organización de productores un hábito o cultura frente a la gestión ambiental.

### 3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

**Convenios y Gestión de Comercialización:**

- ✓ Suscribir contratos de suministro de plátano con mayoristas en Bogotá, Medellín y Cali para entregas semanales.

**Metas de venta en valor y volumen:**

- ✓ Mantener el volumen de producción en 190 toneladas mensuales.

### 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:**

El promedio mensual de toneladas vendidas en el periodo fue de 194 toneladas. El cual aumentó en un 8%, ya que en el anterior periodo el promedio mensual de producción fue de 179 toneladas. El valor promedio del producto, del anterior periodo de monitoreo fue de \$512 por Kg. En este periodo bajó a \$480.

Se lograron ventas promedio mensuales de \$93.120.000, que están en el rango normal de la asociación.

**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 pre inversión y el convenio de alianza.**

La Alianza ha mantenido su capacidad de producción y productividad con precios competitivos, lo cual la hace sostenible. Así mismo mantiene sus convenios de comercialización vigentes.

#### 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:

- ✓ Capacitar a productores y directivos en manejo contable, fondos legales, DIAN, retención e IVA
- ✓ Integración de los productores a través de eventos de carácter social.

###### Metas del acompañamiento de OGA ( Metas de la Asociación de Productores):

- ✓ Administrar el proyecto.
- ✓ Efectuar la contabilidad del proyecto.
- ✓ Coordinar reuniones de Comité Directivo.
- ✓ Coordinar reuniones de comité técnico, social y ambiental.
- ✓ Garantizar el buen manejo del Fondo Rotatorio.
- ✓ Gestionar trámites ante las fuentes de financiación para el funcionamiento del proyecto.

##### 4.2) CONCEPTO DE LA OGR SOBRE EL ESTADO DE ESTE COMPONENTE A LA FECHA DE CORTE. Fuente POA.

En el componente Gerencial la asociación de productores tiene las siguientes características:

- ✓ APRAQUIM es una empresa que lleva registros contables y procedimientos administrativos ordenados.
- ✓ Cuenta con la asesoría contable y estados financieros actualizados.
- ✓ Presta acompañamiento y asesoría técnica, contable y financiera a sus asociados.
- ✓ Realiza la implementación de paquetes tecnológicos en los predios de sus asociados.
- ✓ Realiza el seguimiento y control técnicos, financiero y contable de cada predio vinculado a la asociación.
- ✓ Permite la determinación del productor en la opción de fertilización.

##### 4.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las actividades realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas señaladas en él:

###### Plan Social:

Ya se ejecutó.

###### Actividades adicionales de empresarización:

Se invitó a APRAQUIM a vincularse al proyecto de EMPRESARIZACION que se implementará con el SENA. Para lo cual se le solicitó identificar un núcleo de productores o de su grupo familiar inmediato (hijos, cónyuges) no menos a 25 beneficiarios, para garantizar el inicio de esta labor y la sostenibilidad y relevo generacional en la producción del plátano.

El gerente de APRAQUIM expresó que existe poco entusiasmo entre los productores por este tipo de capacitaciones, sin embargo se comprometió a impulsar la idea y a su vez solicitó que se tuviera en cuenta al conjunto de técnicos agropecuarios, que han presentado su hojas de vida a esta O.P ya que es una población, que requiere esta formación gerencial y se convierte en una base para apoyar la Alianza. Se consultará esta solicitud al EIP.

**Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:**

NO APLICA

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

NO APLICA

**Gerencia a cargo de la Organización de Productores:**

NO APLICA

**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.**

Se le sugerirá a APRAQUIM, contemplar la posibilidad de vincularse al proceso de empresarización que se iniciará a partir del convenio del SENA con el MADR en el año 2009.

## 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
Gobernación del Quindío	100.000	Ya fue ejecutado en su totalidad.
Incentivo Modular	340.000	Ya fue ejecutado en su totalidad.

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

Preinversión de \$340 millones.

### 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:

No aplica.

##### Eficiencia en el uso de los recursos:

Consolidación del Fondo Rotatorio.

##### Consolidación del Fondo Rotatorio:

Mensualmente se presta en promedio \$19.715.414 y cada beneficiario retorna mensualmente en promedio \$315.231

##### Financiamiento Adicional:

NO APLICA

#### 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:

Los recursos comprometidos para la Alianza de APRAQUIM ya fueron ejecutados en un 100%

**Estado del Fondo Rotatorio:**

Tabla 2. Estado del Fondo rotatorio de enero a diciembre de 2008.

CONCEPTO	MES DIC 2008	MES MARZO 2009
PRESTAMO	\$236.584.965	66.341.075
ABONO	\$185.355.832	
DIFERENCIA	\$51.229.133	
PROMEDIO MES PRESTAMO	\$19.715.414	
PROMEDIO MES ABONO	\$15.446.319	
CUOTA ABONO POR BENEFICIARIO	\$315.231	

Fuente: APRQUIM diciembre 05 de 2008.

En conclusión el Fondo Rotatorio se ha fortalecido, su servicio se a ampliado a mas productores y garantiza la sostenibilidad de la Alianza.

**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	Se cumplieron metas de producción y productividad.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	8	Adopción de sistemas de agricultura sostenible.
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	8	La ejecución está retrasada. Sin embargo las entrevistas con los beneficiarios evidencian un buen trabajo en el tema de Fondo Rotatorio y sentido de pertenencia con la Alianza.
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	N.A	No aplica
Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	8	Los productores han tenido participación activa de los diferentes procesos que vive la Alianza y se han involucrado en la toma de decisiones.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	9	Los miembros de la Junta Directiva de APRAQUIM demuestran compromiso y asisten a las reuniones de manera positiva y con

		intervenciones críticas.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	9	Después de cinco años de ejercicio administrativo se consolidaron.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	9	Se construyen y actualizan los estados financieros de la Alianza.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	8	Se debe realizar un esfuerzo por diseñar un POA para el año 2009.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	9	Buen desempeño y liderazgo.
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	Actualmente tiene tres convenios firmados en buenas condiciones para los productores.
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	9	Se cumple de forma estricta..
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	8	El Aliado Comercial se muestra interesado en el desarrollo de la alianza y ha ejecutado el aporte comprometido en su totalidad.
Promedio Alianza	8,6	

*\*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**

<b>INDICADOR O CONCEPTO (1)</b>	<b>CAUSAS (2)</b>	<b>RIESGO (3)</b>	<b>PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)</b>
Social	Aun no se tiene una propuesta más estructurada o de Plan Estratégico de este componente.	Se puede iniciar un proceso donde las oportunidades que ofrece el Fondo Rotatorio se canalicen para productores de medianos y grandes ingresos.	Formular estrategias que permitan el acceso de pequeños productores.
Gerencial	Cualificar a la base de los productores en habilidades y competencias empresariales	Toma de decisiones concentradas en pocos asociados. Disminución de la participación	Integrar a un grupo de beneficiarios en las capacitaciones del SENA en empresarización.

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.**

✓ Invitación al encuentro nacional de Alianzas Productivas en la ciudad de Cali..

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

✓ Suministro de información para la presentación del informe de OGR.

**- 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 alianza de APRAQUIM es la más antigua y consolidada del Eje Cafetero, cumple los objetivos técnicos, comerciales y financieros a cabalidad. Su administración es eficiente. Se fortalecería en la medida que adoptara un plan operativo en los componentes social y ambiental de forma mas especifica y concreta. Sin embargo la pertinencia de este esfuerzo debe ser el resultado de un estudio, que la potencialice en vez de debilitarla. Si se crearan comisiones al interior de APRAQUIM para realizar este análisis, sus resultados podrían ser interesantes y positivos para las productores.

**-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):**

Esta alianza está en un punto de madurez, que, seria conveniente analizar la conveniencia de suspender el proceso de monitoreo y seguimiento sobre ella. Y por el contrario emplear los esfuerzos del MADR y de la OGR para realizar el monitoreo a FRUTANDINA y cerrar un ciclo, ya que esta ultima organización de productores se puede convertir en un foco de conflictos y paradigma negativos, porque es el icono del incumplimiento de objetivos, metas y el desorden administrativo.