

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas - INFORME DE MONITOREO

"PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE PLÁTANO ARTICULADAS A LA PRODUCCIÓN, TRANSPORTE Y SERVICIOS EN EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO"	Fecha de Visita*		
	Día	Mes	Año
	16	12	2009

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

Organización Gestora Regional a cargo del monitoreo	Fundación Codesarrollo												
Nombre monitor responsable	SANTIAGO RODRIGUEZ RAMIREZ												
Número y año del convenio de alianza	Número			Año			9 Enero 2003						
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día			Mes				Año					
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día	31		Mes		Julio		Año		2005			
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día			Mes				Año					
Vigencia del POA de referencia	Mes	Enero		Año		2009		Mes	Dic		Año		2009
Periodo al que corresponde el informe**	Día	01	Mes	04	Año	2009		Día	16	Mes	12	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	31	Mes	07	Año	2004	Antigüedad de la alianza- Meses			65			
Organización de Productores a cargo de la alianza	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGRICOLAS DE QUIMBAYA –APRAQUIM-												
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	NINGUNA												
Otras OGA´s que han acompañado la alianza	ESAGRO LTDA. Hasta Marzo de 2006												
Aliados comerciales actuales con convenios de comercialización vigente	Laura María Mejía (Agente Comercial), PROPLAT (Calarcá) Volumen de producción comprometida: 40%; Jaime Guerrero (Ibagué): 20%; Gustavo Sambrano (Duitama): 20%.												
Aliados comerciales retirados	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
Comité Directivo Alianza o Junta Directiva OP.			La visita de monitoreo no coincidió con la realización de la Junta Directiva de la OP.
Reunión con la OGA u Organización de Productores.	Quimbaya (Quindío) Oficinas de APRAQUIM 16 diciembre 2009.	Oscar Gallego, gerente APRAQUIM. Santiago Rodríguez R, OGR Fundación Codesarrollo	Se revisó junto con el gerente de APRAQUIM, los indicadores de desempeño más representativos del componente técnico, comercial, financiero y administrativo. Se conoció la página web de la OP, que se constituye en una herramienta de información para los asociados, como también un medio de mercadeo y publicidad. De otra parte se revisó el comportamiento del Fondo Rotatorio con corte al mes de noviembre de 2009. Así mismo se socializó por parte del gerente de APRAQUIM las decisiones que la Junta Directiva a

			través de las circulares ha implementado en este año. En especial la número 10 en la que se cambie el esquema de la asistencia técnica.
Reunión con grupo significativo de beneficiarios.	Quimbaya (Quindío), vereda El Naranjal.	Beneficiarios: Alfonso Sáenz, finca La Floresta; Jesús Bernardo Herrera, finca La Esperanza. Técnica APRAQUIM, Sandra Milena Castaño Ramírez. Santiago Rodríguez Ramírez, OGR Fundación Codesarrollo	Se mantuvo entrevistas con los productores Alfonso Sáenz de la finca La Floresta y Jesús Bernardo Herrera de la finca La Esperanza, así como con familiares vinculados a las actividades productivas. En conjunto valoran positivamente el proyecto de la Alianza, porque el acceso a crédito oportuno y a unas tasas de interés cómodas, junto al sistema de contratos a futuro, les garantiza el flujo de ingresos a sus hogares con precios estables. Este grupo de productores ha alcanzado un nivel de tecnificación en sus cultivos aceptable y la calidad de su producto es buena, sin embargo aún no tienen los estándares de calidad que exige el producto para la exportación.
Visita a predios u otras actividades de campo	Quimbaya (Quindío), vereda El Naranjal.	Beneficiarios: Alfonso Sáenz, finca La Floresta; Jesús Bernardo Herrera, finca La Esperanza. Técnica APRAQUIM, Sandra Milena Castaño Ramírez. Santiago Rodríguez Ramírez, OGR Fundación Codesarrollo	El productor Alfonso Sáenz tiene un área establecida en plátano de 3,8 Ha. El cultivo está combinado con café y otra porción en la modalidad de monocultivo. Su estado fitosanitario es bueno, aunque expresa preocupación por los brotes de moco que se han registrado en el departamento del Quindío. Su producción se vio afectada por los vendavales y las variaciones climáticas. En promedio realiza préstamos al fondo rotatorio de la asociación por un monto de un millón de pesos con una periodicidad de un mes, el cual emplea para la compra de insumos, bolsas plásticas y pago de jornales. Manifiesta su interés en permanecer en la asociación debido a los servicios técnicos y financieros que APRAQUIM ofrece. El Sr. Jesús Bernardo Herrera posee un área sembrada en plátano de 1,2 Ha que también combina con siembra de café. Se caracteriza por sistematizar sus inversiones, ventas y gastos del cultivo de forma sistemática y ordenada. También hace uso del servicio del Fondo Rotatorio, para lo cual solicita créditos en promedio de \$500.000 al mes. Manifiesta satisfacción por la prestación de la asistencia técnica y se encuentra interesado en asumir las orientaciones productivas para realizar exportaciones de plátano

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

Metas del establecimiento productivo:

- ✓ Mantenimiento de las 130 hectáreas establecidas por APRAQUIM. Se ajustaron metas para el año 2009 a 257 Ha
- ✓ Aplicar las BPA. Haciendo énfasis en el manejo sanitario y preventivo fundamentalmente para problemas como moko.

Metas productivas (Producción y productividad):

- ✓ La productividad de 18 ton/Ha/ año. Se ajustaron metas para el año 2009 a 13 ton/Ha.

Otras metas del Componente:

- ✓ 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

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

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

De establecimiento o sostenimiento:

Se concertó con APAQUIM unas nuevas metas para el año 2009, ellas son:

- ✓ Con corte a noviembre de 2009 se mantienen 257 Ha establecidas, de las cuales se cuenta con 225 Ha en producción, es decir 87%.

Productivas (Producción y Productividad):

- ✓ La meta es producir en promedio 13 ton/Ha/año. En los meses de mayo a noviembre se logró una productividad de 11 ton /Ha
- ✓ El volumen total al mes como meta son 200 toneladas. La productividad de mayo a noviembre en promedio es de 203.480 Kg mensuales, logrando el mayor pico en agosto con 231.138 Kg.

Asistencia Técnica:

- ✓ De mayo a noviembre se realizaron 25,57 mensuales, que sobre un total de 48 beneficiarios a atender significa una meta del 53%.
- ✓ A partir del mes de diciembre de 2009 a través de un acuerdo de la Junta Directiva de APRAQUIM se decidió reestructurar la asistencia técnica, estableciendo dos modalidades, siendo la primera sujeta al estricto cumplimiento de las directrices técnicas de APRAQUIM, quien asume una responsabilidad en la muestra de resultados, excepto en casos de fuerza mayor (vendaval, clima adverso, etc) por un periodo mínimo de 16 meses para cultivos nuevos y de 12 meses para los ya establecidos. La segunda modalidad será de asistencia técnica puntual, capacitaciones sin sujeción estricta a las directrices, pero en la que APRAQUIM no asume responsabilidad sobre los resultados.

Otras:

El costo de producción del plátano por kilogramo se fijó en \$270, el resultado del periodo actual del monitoreo anterior fue de \$260. Es decir que se obtuvo un ahorro en los costos, que se expresa en un incremento de utilidad para el productor. Para el actual periodo se presentó un aumento en los costos de producción estimados en \$350 Kg.

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.

- ✓ Los costos de producción aumentaron, se presentaron dos vendavales en el transcurso del año, junto a las variaciones climáticas drásticas, sumado al hecho del aumento de las áreas de siembra de plátano en el país, que se convierte en una competencia fuerte para la producción regional en el Eje Cafetero. Por esta razón se debe optimizar la calidad del producto y los procesos técnicos, como orientar esta producción de calidad hacia los mercados de exportación. Esta visión inicia su implementación en APRAQUIM en el año 2010 con la cual se espera conjurar las posibles bajas del precio en el mercado nacional.

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:

- ✓ Monitoreo y seguimiento a los predios en la aplicación de BPA, para lo cual se realizan en promedio 25,57 visitas por mes.
- ✓ 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, la cual se ha mantenido.
- ✓ Manejo integral de plagas en 47 predios. Se realizó esta actividad en 40 lotes, con un cumplimiento del 85%.
- ✓ Se aplica en cada cosecha el MIPE presentándose un cumplimiento en el 80% de los predios. Se realiza el manejo de picudo, y el control de sigatoka.
- ✓ 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. Se mantiene el control de plaguicidas en los mismos predios.
- ✓ Manejo de residuos sólidos peligrosos en 35 predios. A la fecha se implementan en 30, o sea con un cumplimiento del 85%.
- ✓ Ídem. El ICA, la UMATA y la CRQ está recolectando envases bolsas en el centro antiguo Instituto Quimbaya en el casco urbano, donde los beneficiarios de la Alianza hacen entrega del material.

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 valor promedio del producto, del anterior periodo de monitoreo fue de \$512 por Kg. En este periodo bajó a \$400.

Volumen de ventas en el periodo (abril a noviembre de 2009) fue de 203 toneladas, con un valor promedio al productor de \$400 a \$460 Kg en el mercado nacional.

En el mercado de exportación fue de \$550 a \$600.

En agosto el volumen de ventas fue de \$95 millones referido al precio del productor.

El precio de venta al comercializador fue de en mercado nacional fue de \$550 a \$600. Y en el mercado de exportación de \$630. De este valor se debe descontar fletes, empaques y mano de obra.

3.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, en cuanto al cumplimiento de las metas finales del componente agronegocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

La Alianza ha mantenido su capacidad de producción y productividad con precios competitivos no obstante el aumento en los costos de producción y la disminución del precio de compra, lo cual la hace sostenible. Así mismo mantiene sus convenios de comercialización vigentes.

Se cuenta con negociaciones con PROPLAT, PLANTON, RIO PLAT (Calarca), Clemencia Giragauta (Bogotá), Fernando Díaz (Bogotá), Víctor Perea (Palmira) y BANACOL (150 a 200 cajas, equivalente a 17% de la producción. Se realizan acercamientos con la LA EMPRESA C.I Andes Export Company S.A cuyo representante legal es el Sr. Johan Becker ubicada en Funza Cundinamarca (www.andesexport.com)

Sin embargo previendo esta tendencia hacia la baja del precio ha enfocado sus esfuerzos en coordinación con BANACOL. Para estimular esta estrategia APRAQUIM decidió en el mes de junio disminuir los aportes a la OP del 7% al 5% (Circular Interna APRAQUIM N°7) por ventas de exportación, acompañadas de decisiones como la de permitir la libertad de contratar asistencia técnica, la compra de insumos entre los asociados de APRAQUIM, teniendo en cuenta que la prioridad de la OP es garantizar la calidad del producto y canalizar la comercialización, ya que un cultivo está sometido a variables como son:

condiciones físico químicas del suelo, calidad genética de la semilla, procedimiento efectuado en la siembra, edad de la plantación y su manejo anterior, calidad de las labores

culturales, factor climático oportunidad de la realización de las labores que hacen complejo su manejo.

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, retefuente 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 EMPRESARIZACIÓN que se implementará con el SENA, pero el número de personas inscritas no alcanzó la cantidad mínimo exigida por la institución.

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.

Otras Actividades:

Sistema de comunicación: Implementación de la página web: www.apraquim.com. Se abrió en noviembre. Se renovará cada tres meses.

La regulación de la actividad técnica, comercial y asociativa se normativiza a través de las circulares de la OP, allí se establece la política empresarial y la estrategia para alcanzar las metas, ellos se puede comprobar al consultar las circulares 7 a 10 en la página web de la OP, que prioriza en esta etapa de la Alianza el mercado de exportación.

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 socio-empresarial y de gerencia fijadas en la preinversión y el convenio de 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 socio-empresarial y de gerencia fijadas en la preinversión y el convenio de 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 socio-empresarial y de gerencia fijadas en la preinversión y el convenio de alianza.

APRAQUIM, en esta etapa organizativamente realiza una apuesta hacia la cualificación de un núcleo de productores cuya producción alcance la calidad de exportación. Esta directriz la está implementando desde el componente técnico, sería interesante vincular un profesional social o estudiante pasante que sistematizara esta experiencia para conocer los factores que puedan determinar el éxito o el fracaso de esta estrategia.

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:

El monto del préstamo promedio al mes es de \$20 millones. En promedio por beneficiario al mes se colocan \$450 mil. El monto aumentó frente al periodo pasado en un 70%

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 mayo a diciembre de 2009.

CONCEPTO	MES MAYO 2009 A MES DICIEMBRE 2009
PRESTAMO	\$129.315.203
ABONO	\$149.939.938
DIFERENCIA	\$20.624.735
PROMEDIO MES PRESTAMO	\$16.164.400
PROMEDIO MES ABONO	\$18.742.492
CUOTA ABONO POR BENEFICIARIO	\$3.190.211

Fuente: APRQUIM diciembre 05 de 2008.

Se debe tener en cuenta que los abonos en los créditos son mayores que los préstamos, por que se traen deudas acumuladas de otros meses.

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	Califi- cación (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	Existe sentido de pertenencia con la Alianza de parte de los beneficiarios.
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. Mantiene las actas y libros, al igual que la contabilidad actualizada
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus	9	Los miembros de la Junta Directiva de APRAQUIM demuestran compromiso

obligaciones		y asisten a las reuniones de manera propositiva y con intervenciones críticas. Desarrollan estrategias para mantener la competitividad de la OP
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	9	Tiene una estructura administrativa básica y eficiente.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	9	Se construyen y actualizan los estados financieros de la Alianza, avalado por un contador público.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	8	Se tiene un conjunto de indicadores, que se deben concretar en un POA para el año 2010.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	9	Buen desempeño y liderazgo, se destaca la gestión de varios Aliados Comerciales
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, se diseñaron sanciones frente al incumplimiento en la entrega de la cosecha pactada.
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	9	El Aliado Comercial se muestra interesado en el desarrollo de la alianza y ha ejecutado el aporte comprometido en su totalidad.
Promedio Alianza	8,5	

**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)
Técnica Cambio en la modalidad de asistencia técnica	Existen dos modalidades para hacer uso del servicio de asistencia técnica en la OP.	La estrategia debe contar con un excelente servicio técnico ya que el reto es exigente y de no implementarse adecuadamente puede producir un retroceso en el componente productivo.	Garantizar la experiencia acumulada en AAPRAQUIM en su equipo de trabajo y complementarlo con un acompañamiento socio empresarial. Este plan se le sugiere a la OP por parte de la OGR.

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.

✓ No aplica.

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

✓ No aplica.

- 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 de forma eficiente los objetivos técnicos, comerciales y financieros.
El objetivo que persigue es aumentar la calidad de su producto mediante la aplicación de una estrategia de asistencia técnica focalizada y rigurosa que es de libre aceptación por parte de los asociados interesados en acogerla. Se busca

-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 es un referente para la región del Eje Cafetero en su manejo del Fondo Rotatorio, su portafolio de comercialización y manejo técnico. Su desempeño es positivo y sostenible.