

**Proyecto de Apoyo a Alianzas Productivas
INFORME DE MONITOREO**

Alianza - Nombre en el convenio de alianza	Fecha de Visita*		
ALIANZA PRODUCTIVA DEL BANANITO BOCADILLO O PRIMITIVO EN EL CORREGIMIENTO DE SANTA CECILIA, PUELO RICO, RISARALDA	Día	Mes	Año
	19	10	2009

**Tomar como fecha de referencia del informe, el último día del evento formal de visita 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			043-09			Año			2008												
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	11		Mes		11		Año		2008												
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día	06		Mes		06		Año		2010												
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día	15		Mes		04		Año		2009												
Vigencia del POA de referencia	Mes	04		Año		2009		Mes	04		Año		2010									
Periodo al que corresponde el informe**	Día	14		Mes		08		Año		2009		Día	19		Mes		10		Año		2009	
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	11		Mes		03		Año		2009		Antigüedad de la alianza- Meses			5							
Organización de Productores a cargo de la alianza	ASOCIACION DE PRODUCTORES ORGANICOS DE SANTA CECILIA-AGROBAN-																					
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS																					
Otras OGA´s que han acompañado la alianza																						
Aliados (s) comercial (es) actual (es) con convenios de comercialización vigentes.	La OGA firmó un acuerdo comercial con AGROBAN para recibir el producto a partir del 20 de noviembre de 2009, hasta el mes de mayo del 2010 y entregarlo a la comercializadora JUGOZA, S.A de Pereira con la autorización del aliado comercial INVERSIONES NAPY. Después de mayo de 2010 AGROBAN entrará a comercializar con el aliado comercial INVERSIONES NAPY de la ciudad de Medellín de acuerdo a los tiempos establecidos en el convenio de alianza,																					
Aliados comerciales retirados																						

* 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.

DESCRIBA BREVEMENTE LAS ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO REALIZADAS EN LA VISITA FORMAL DE MONITOREO A LA ALIANZA ASÍ COMO LAS PERSONAS Y ENTIDADES CONSULTADAS EN ELLA.

Actividad	Lugar - Fecha	Participantes	Resumen de temas más importantes tratados en la actividad y observaciones
<p>Reunión con una base representativa de beneficiarios</p>	<p>Sede de la CARDER en Santa Cecilia, Risaralda, Octubre 19 de 2009</p>	<p>Por la OP: Participaron 39 beneficiarios de la alianza. Por la OGA: Cristian castaño Ernesto Vargas Por la OGR: Fersain Alcalde.</p>	<p>En esta ocasión se desarrollo una asamblea general de asociados en la cual participaron 39 beneficiarios de los 52 que pertenecen a la alianza. Dentro de los puntos relevantes que se abordaron están los referentes al proceso comercial próximo a iniciarse y los ajustes de la logística que debe de realizarse para acopiar el producto de la forma más ágil para evitar su deterioro. Durante esta reunión se acordaron mecanismos para abordar dicho aspecto.</p> <p>Los beneficiarios se encuentran muy comprometidos y animados a iniciar dicho ejercicio comercial porque manifestaron ellos mismos que hace mas de un año que no lograban vender su producto.</p> <p>Frente a preguntas específicas del desarrollo de la alianza en sus diferentes componentes manifiestan agrado frente al proceso de asistencia técnica desarrollado y a las jornadas de capacitación que se han adelantado aunque opinan que se sienten sobrecargados de reuniones y capacitaciones.</p> <p>Así mismo los beneficiarios se encuentran a la espera de la contratación del profesional que se encargará de las capacitaciones y asistencia técnica en aspectos netamente de cosecha y pos cosecha.</p>
<p>Reunión con la OGA</p>	<p>Oficina de la OGA en Pueblo Rico Octubre 19 de 2009</p>	<p>Ernesto Vargas-OGA- Fersain Alcalde-OGR-</p>	<p>La OGA desarrollo acercamientos con diferentes compradores potenciales para banano con el ánimo de buscar algún acuerdo comercial que pudiera darle salida a la producción que los agricultores tienen en este momento. En este sentido La OGA informa que gestiona un convenio de comercialización con JUGOZA S.A. de este modo la OGA actúa como comprador ante AGROBAN disponiendo toda la logística para ello y revende el producto a JUGOZA S.A colocando el producto en la ciudad de Pereira, para resolver así este asunto que se ha convertido en problemático para la asociación pues al no evidenciar procesos comerciales no se animan a realizar las otras actividades de la alianza.</p> <p>La OGA manifiesta que una de las dificultades dentro de los procedimientos administrativos de la alianza ha sido los trámites ante la fiducia, pues a pesar de que la OGA procura ser diligente se les devuelve la documentación varios días después de haber sido enviada a Bogotá, según la OGA perciben mucho retraso en la revisión de la documentación de los contratos por parte de FIDUCOLDEX.</p>

			Otra dificultad que manifiesta la OGA es que los proveedores de materiales y de insumos se demoran demasiado gestionando las pólizas. Frente al desarrollo del aspecto social en la alianza, la OGA informa que se ha logrado un buen nivel de trabajo con la comunidad y se ha alcanzado un buen grado de asociatividad y de reconocimiento de la alianza por parte de los beneficiarios.
Visita a predios u otras actividades de campo			En esta ocasión no se desarrollo visitas a predios de los beneficiarios.

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

Metas del establecimiento productivo:

El objetivo de la alianza es establecer 106.2 hectáreas de bananito primitivo.

Metas productivas (Producción y productividad):

Incrementar la producción actual de bananito primitivo de 4.500 Kg./Ha año hasta 6.300Kg/Ha en el segundo año, y estabilizarlo en 9.000 Kg./Ha año a partir del cuarto año

UNIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4 -10
Kilo/Ha.	4,500	6.300	7.200	9.000

PARA LAS 106.2 HECTÁREAS DE LA ALIANZA SE ESPERA UNA PRODUCCIÓN DE:

UNIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4 -10
Ton./Alianza.	478	669	765	956

Otras metas del Componente

CAPACITACION:

- 1 Taller de inducción al manejo del cultivo.
- 1 taller sobre toma de muestras para estudio físico químico de suelos.
- 1 taller sobre control de plagas y enfermedades
- 1 taller sobre deshoje, deshije, destronque, repique, desguasque.
- 1 taller en Manejo de Precosecha.
- 1 taller en Manejo de Cosecha y pos cosecha.

ASISTENCIA TECNICA

- 2 técnicos prestando asistencia técnica permanente a los 59 beneficiarios de la alianza.

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:

Dentro de las actividades preliminares está pendiente terminar los resultados de análisis de suelos, según información de la OGA en el mes de octubre estarán todos los análisis y los planes de fertilización ajustados para cada uno de los predios.

La visita a los predios para la certificación de la semilla que los beneficiarios han venido usando para las siembras se está haciendo por la Ing. María Victoria, asistente técnica de la alianza y el ICA.

De acuerdo con el POA a la fecha se encuentran preparadas 20 Has para siembra.

Aun no se inicia con el proceso de renovación, según la OGA este se hará posterior al desarrollo de las siembras en aéreas nuevas, a lo cual es necesario darle prioridad para densificar los predios, posteriormente se empezara el proceso de renovación gradual y se unificaran las labores del cultivo en la totalidad del área sembrada en cada predio.

Productivas (Producción y Productividad)

A la fecha la OGA aún no tiene el consolidado de producción y productividad para la totalidad de los beneficiarios sin embargo se encuentra adelantando la labor con los técnicos de la alianza. La OGA estima de acuerdo con la información levantada hasta la fecha una productividad de 200 Kg. Mensuales por Ha.

Asistencia Técnica

Esta es brindada por el profesional aportado por el programa MIDAS y el profesional pagado con los recursos de I.M. la OP menciona que la asistencia técnica se está prestando de forma organizada, adicional dentro del proceso se ha incorporado al gerente aprendiz el cual monitorea permanentemente el desarrollo de las actividades en los cultivos, el objetivo es que al terminar el mes de noviembre la totalidad del área se encuentre establecida.

Con recursos de I.M. de asistencia técnica se dejaron disponibles \$3.485.000, los cuales de acuerdo con la OGA y la OP se pretende contratar un profesional durante un periodo de dos meses para atender exclusivamente los procesos de cosecha y pos cosecha. Y dejar capacitados a la totalidad de los productores en estos dos aspectos que son medulares para el proceso de banano.

Se han entregado ya insumos para el proceso de siembra como cales dolomita, agrícola y fosforita.

Otras

Paralelo a estas actividades se han desarrollado las capacitaciones pertinentes a cada uno de los temas abordados en el proceso de acompañamiento técnico.

1.2.2) Cumplimiento de metas de la alianza. Cualificaciones y concepto de la OGR sobre que tanto los logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, van en dirección al cumplimiento de las metas finales técnico-productivas fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:**De establecimiento o sostenimiento:**

LA OGA asumió el compromiso de desarrollar la totalidad de las siembras antes de terminar el mes de noviembre, dado que ya cuenta con los insumos necesarios para tal fin como son la semilla certificada por el ICA, los insumos de fertilización y abonamiento y los análisis de suelos.

Desarrollada esta actividad se evacuaría esta meta y se concentraran los esfuerzos en el mantenimiento de los cultivos y a atender fundamentalmente el tema pos cosecha.

Productivas (Producción y Productividad).

Si bien no se tiene la información para la totalidad de los beneficiarios, la OGA continúa acopiando dicha información con el ánimo de poder iniciar en el mes de noviembre el proceso comercial. La OGA ha asumido el compromiso junto con la OP de desarrollar todas las actividades preliminares y de mantenimiento del cultivo con el fin de incrementar la producción y la calidad.

Asistencia Técnica

Si bien en el momento hay asistencia técnica por parte del programa MIDAS, la OGA debe agilizar el proceso de contratación del profesional pagado con recursos del I.M. así como adelantar gestiones para obtener apoyo en este sentido a través de la alcaldía municipal. La OGR solicito a la OGA agilizar este proceso para garantizar el acompañamiento técnico a la alianza

Otras:

La asistencia técnica está siendo suministrada por dos profesionales y de acuerdo con la OGA y con la OP así se logra cubrir la totalidad de los beneficiarios de una forma adecuada, adicionalmente en la reunión sostenida con la totalidad de los beneficiarios manifestaron su agrado con la asistencia suministrada.

De acuerdo con la información de la OGA y las OP las capacitaciones se están desarrollando adecuadamente, aunque los beneficiarios manifiestan sentires demasiado atareados con la cantidad de capacitaciones.

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:

1. SOCIALIZACION DEL PLAN DE MANEJO AMBIENTAL.

1 Taller x 59 asistentes. El taller tendrá una duración de cuatro horas en cada zona veredal.

2. MANEJO DE RESIDUOS SOLIDOS.

2 Talleres sobre el manejo de residuos sólidos.

Entrega de Cartel ilustrativo de manejo de Residuos Sólidos y retroalimentación a cada uno de los 59 beneficiarios.

1 Campaña de recolección de residuos sólidos no biodegradables.

3. MANEJO SEGURO DE AGROQUÍMICOS.

3 Talleres sobre el manejo seguro de agroquímicos.

4. MEJORES PRÁCTICAS DE CONSERVACIÓN DE SUELOS Y AGUA.

2 Talleres sobre mejores prácticas de conservación de suelos y agua.

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:

El cartel ilustrativo se entregara en el mes de octubre. Durante el mes de agosto y septiembre la OGA y el profesional ambiental realizaron el diseño y diagramación del afiche y se encuentra listo para realizar el tiraje de los 60 ejemplares.

Durante el mes de octubre lo beneficiarios junto con la entidad certificadora adelantaran el proceso de certificación orgánica de la asociación. Paralelo a los procesos de capacitación en los temas ambientales la profesional del área hace verificación del desarrollo de las actividades en cada uno de los predios y lleva registros de dicho cumplimiento.

De acuerdo con el POA se ha venido dando cumplimiento al desarrollo de las actividades de acuerdo a lo planificado.

1.2.2) Cualificaciones y concepto de la OGR sobre que tanto los logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, van en dirección al cumplimiento de las metas finales del componente ambiental fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

El desarrollo de las actividades se dinamizó durante el último periodo y se han abordado todos los temas referentes al Plan de Manejo Ambiental, la OGA informo que los beneficiarios han participado activamente de los procesos de capacitación aunque algunas veces se nota disminución en la asistencia debido a la cantidad de reuniones.

La OGR recomendó a la profesional del área ambiental hacer seguimiento al cumplimiento de las actividades del plan ambiental en cada uno de los predios de los beneficiarios y registrar el grado de desarrollo de dichas actividades de modo tal que el resultado de la actividad no sea simplemente la realización del taller.

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

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

Convenios de Comercialización:

Convenir un acuerdo de comercialización entre la Asociación de Productores de Bananito Bocado –AGROBAN – e industrias NAPY de la ciudad de Medellín, el acuerdo debe considerar mínimamente la compra semanal de 20 toneladas de bananito a un precio base de 700/Kg. Para la calidad de primera y \$500 kilogramo por calidad de segunda.

Puesto en la ciudad de Medellín en las instalaciones del aliado comercial.

Metas de venta en valor y volumen:

Se espera durante el primer año de ejecución de la alianza una producción mínimo de 39.8 toneladas mensuales de bananito, lo que ha de representar en ventas para la Asociación un valor de \$ 25.472.000, discriminados en \$5.970.000 por ventas de segundas (30%) y \$19.502.000 por primeras (70%).

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

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

La OGA adelanto varios sondeos de comercialización para el producto lo cual termino con la firma de un acuerdo comercial entre la asociación y la OGA y este a su vez le revende el producto a JUGOZA S.A. en la ciudad de Pereira. La OGA dispondrá de todo el andamiaje para la comercialización, transporte desde Santa Cecilia A Pereira, y administración del proceso comercial. El convenio tiene una vigencia hasta el mes de mayo del próximo año, el producto se entregará de cinco semanas de crecimiento.

Todo el proceso administrativo de la comercialización ser adelantado inicialmente por la OGA, esta hará realmente una intermediación en el pago así: la OGA paga de contado al productor a través de un fondo que la entidad tiene para efectos de dinamización de procesos comerciales de asociaciones agropecuarias, luego la OGA se encarga de cobrar al comercializador cuyo pago se pacto a un plazo de 20 días.

De acuerdo con la OGA el convenio no se realizo directamente entre AGROBAN y JUGOZA porque el gerente de JUGOZA prefirió que la cámara de comercio de Dosquebradas tuviera un compromiso activo dentro del proceso.

La primera entrega está pactada para la segunda semana de noviembre.

Las condiciones del convenio son:

- Mínimo 3.000 kilogramos cada quince días.
- Valor de \$450 pesos netos al productor, embolsado por manos de cinco dedos y empacado en guacales hasta un peso de 20Kg.
- Entrega del producto al aliado en las instalaciones de la central de abastecimiento agropecuario MERCAR Pereira.

LA OGA se comprometió ante la asociación y el CDA a seguir identificando compradores de bananito, elaboración de la ficha técnica con la cual poder ofertar el producto y seguirá manejando la información comercial de la alianza hasta cuando la asociación este en capacidad de asumirla. Los beneficiarios se mostraron satisfechos con el convenio porque hacía más de un año que no comercializaban su producto.

3.2.2) Cualificaciones y concepto de la OGR sobre que tanto los logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, van en dirección al cumplimiento de las metas finales del componente agronegocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

La OP manifestó satisfacción frente al hecho de que se haya consolidado un acuerdo comercial porque no habían realizado ningún proceso comercial durante el último año y la producción la destinaban a autoconsumo o alimentación animal, si bien el precio pactado está por debajo de lo planteado en el estudio de pre inversión, este es un acuerdo pasajero que le permitirá a los agricultores obtener algún ingreso por su actividad y evitar el desanimo que se venía presentando frente al hecho de no poder vender y por consiguiente no recibir ingresos.

El aliado comercial de la alianza sigue vigente y comprometido a recibir el producto a partir del primer año de iniciada la alianza, además según su información esto le dará un plazo pertinente para reorganizar su modelo comercial el cual vio afectado en el primer semestre del año. Y fue la razón que le impidió empezar a recibir el producto de la alianza inmediatamente.

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:

ACTIVIDADES EMPRESARIALES ADMINISTRATIVAS Y DE GERENCIA

1. Socialización de todos los mecanismos del proyecto de Alianza Productiva.
2. Programar, convocar y participar en Comités Directivos de Alianza (documentar en acta).
3. Suscripción de contratos de proveeduría de insumos, material vegetal, etc.
4. Asegurar logística de recibo y entrega de insumos a productores.
5. Registro de entrega de insumos a productores.
6. Asegurar logística de recibo de cosecha a productores.
7. Registro de recibo de cosecha a productores.
8. Gestión de cobro a comercializador y pago a productores.
9. Registros contables de la alianza, emisión y socialización de estados financieros.
10. Balance de ejercicios de producción y comercialización.
11. Operación del Fondo Rotatorio.

FORTALECIMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. Vinculación de beneficiarios a las actividades y compromisos de la alianza.
2. Elaboración y validación de Plan de Desarrollo Socio - empresarial para la organización de productores.
3. Socialización sobre implementación, funcionamiento, control y responsabilidades de un fondo rotatorio creado con el dinero del incentivo modular que debe retornar a los productores.
4. Seguimiento de costos, rendimientos e ingresos de los productores.
5. Reuniones-Talleres municipales de asociados de 4 horas, cada 3 meses, la primera para socializar el proceso de alianza, y conocer las necesidades del grupo de asociados de cada municipio. La segunda para verificación de cumplimiento de metas, objetivos y aprobar correctivos y la tercera para socializar los logros del proyecto en general y por municipio.
6. Sistema de comunicación con asociados de la organización: Elaboración y distribución bimensual de un boletín informativo, que consigne actividades cumplidas y logros alcanzados. Además recoja las inquietudes de los asociados frente al desarrollo del proyecto de alianza.
7. Fortalecimiento de la Responsabilidad Social (Taller de políticas de responsabilidad social empresarial en proyectos de alianzas productivas dictado al aliado).

PLAN DE TRANSFERENCIA DE COMPETENCIAS

1. Socialización de la importancia y beneficios de tener y estar vinculados a una organización de productores y de implementar en la

- unidad productiva un proceso articulado a un convenio establecido con el Aliado Comercial.
2. Formación empresarial de grupo directivo.
 3. Selección del gerente.
 4. Equipamiento funcional de organización de productores.
 5. Formación en competencias para la gobernabilidad.

Acompañamiento de la OGA en la ejecución de la alianza.

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

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

Plan Social.

Dentro de las **ACTIVIDADES EMPRESARIALES ADMINISTRATIVAS Y DE GERENCIA**, está pendiente desarrollar las actividades referentes a

- Asegurar logística de recibo de cosecha a productores.
- Registro de recibo de cosecha a productores.
- Gestión de cobro a comercializador y pago a productores.
- Balance de ejercicios de producción y comercialización.

Dado que hasta la fecha no ha habido ningún ejercicio comercial.

La comercialización del producto iniciara en el mes de noviembre de acuerdo al convenio firmado.

El Registro de entrega de insumos a productores, se hará a partir del mes de octubre, que es el momento en el cual se inicia la entrega de estos materiales a cada uno de los beneficiarios, de acuerdo con la OGA.

De las actividades referentes a **FORTALECIMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL** se encuentra pendiente:

Seguimiento de costos, rendimientos e ingresos de los productores. Esta actividad se dinamizara a partir del mes de octubre y noviembre cuando los beneficiarios empiecen el proceso de siembras y de mejoramiento de sus cultivos y a la vez cuando inicien los procesos comerciales, el desarrollo de esta actividad es compartida con el responsable del componente técnico.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

Se vienen desarrollando adecuadamente y de acuerdo al POA, la participación de la comunidad y de la junta directiva en las actividades referentes a este proceso es determinante, el gerente se encuentra completamente comprometido con el proceso y lo percibe como un responsabilidad con su asociación, de parte de la comunidad recibe completo respaldo, la OGA ha manifestado que un pequeño obstáculo es su nivel de formación y su dicción, pero que la OGA está trabajando fuertemente al respecto y algo importante es que es reconocido como líder comunitario.

La OGA junto con la junta directiva de la OP está adelantando un proceso de formación en control interno y planeación estratégica, igualmente se están desarrollando de forma conjunta los registros que es necesario diligenciar al respecto. El objetivo, de acuerdo con la OGA es que la OP pueda enfrentarse rápidamente a este tipo de acciones que son determinantes para estructurar empresarialmente la organización y que son nuevos para la OP.

El lunes 9 de noviembre se realizara una asamblea general de asociados para concertar todo el procedimiento de comercialización pues es necesario desarrollar la logística lo más milimétricamente posible para acopiar los volúmenes precisos de cada una de las veredas y su embalaje hacia Pereira.

Actividades adicionales de emprezarización:

Este proceso, el cual será adelantado por el SENA no se ha iniciado en Santa Cecilia.

La OGA está adelantando las gestiones necesarias con el SENA Risaralda para concertar la logística y la locación para el desarrollo de los talleres, los cuales según orientaciones del SENA se realizaría en la cabecera municipal, lo que se pretende es que por lo menos con esta comunidad dicha labor pueda adelantarse en el mismo corregimiento, pues la movilidad en la zona es muy difícil y costosa.

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

La OGA ha adelantado las siguientes gestiones:

La OGA adelanto varios sondeos de comercialización para el producto lo cual termino con la firma de un acuerdo comercial entre la asociación, la OGA y JUGOZA S.A.

Ante el SENA para adelantar el proceso de emprezarizacion el cual se iniciara a finales de octubre o primera semana de noviembre.

Continúa desarrollando gestiones ante la Alcaldía de Pueblo Rico para que participen de forma más activa en los CDA. Y solicitando el aporte que deben de dar a la alianza.

En el monitoreo se constata que se lleva el archivo de acuerdo a las instrucciones del manual de OGA.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

NO

4.2.2) Cualificaciones y cconcepto de la OGR sobre que tanto los logros alcanzados (en cantidad y calidad) desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte, van en dirección al cumplimiento de las metas finales del componente agronegocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

Plan Social.

El desarrollo de este tipo de actividades se dinamizó durante el último periodo y estas se han orientado a consolidar la asociación en torno a un proceso empresarial, las actividades faltantes se abordarán justamente durante los próximos dos meses cuando se inicie todo el plan de siembras y de mejoramiento de los cultivos y también cuando se inicie el proceso comercial.

Actividades adicionales de emprezarización:

No se han iniciado, la OGA está adelantando las gestiones ante el SENA, se espera que inicie la última semana de octubre o primera de noviembre a más tardar.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores.

La OGA ha asumido este compromiso con absoluta responsabilidad aun cuando reconoce que debido a condiciones de formación de los beneficiarios el procedimiento se hace más dispendioso, pero resalta que la asociación está firmemente comprometida así como su junta directiva. La OGA y su profesional del área social advierten que el proceso debe realizarse cuidadosamente y sin presiones de tiempo o de temáticas porque la comunidad no está acostumbrada y pueden presentarse deserciones.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores.

No.

La OGR hizo la observación al gerente aprendiz, al profesional del área social y a la OGA para mejorar los informes de este productor, de forma tal que sean más concluyentes y propositivos frente al desarrollo actual de la alianza y a otros procesos futuros, que no se quede solamente en un documento relator de actividades desarrolladas. La OGA se comprometió a estar al frente del beneficiario para que mejore en este aspecto aunque reconoció que dado su nivel de formación es un aspecto que ha sido necesario manejarlo cuidadosamente y con cautela para no generar perspectivas encontradas.

5. COMPONENTE FINANCIAMIENTO

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

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

ACTIVIDADES	TOTAL	PRODUCTORES	GOBERNACIÓN RISARALDA	CARDER	ALCALDIA PUEBLO RICO	INCENTIVO MODULAR
MANO DE OBRA	\$ 146.763	\$ 146.763	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ESTABLECIDOS	\$ 51.608	\$ 51.608	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
POR ESTABLECER	\$ 95.155	\$ 95.155	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INSUMOS	\$ 409.173	\$ 204.009	\$ 50.619	\$ 0	\$ 20.000	\$ 134.545
ESTABLECIDOS	\$ 88.259	\$ 88.259	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
POR ESTABLECER	\$ 320.914	\$ 115.750	\$ 50.619	\$ 0	\$ 20.000	\$ 134.545
SERVICIOS Y ARRIENDOS	\$ 138.293	\$ 111.236	\$ 4.065	\$ 0	\$ 0	\$ 22.992
ESTABLECIDOS	\$ 74.582	\$ 66.632	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 7.950
POR ESTABLECER	\$ 63.711	\$ 44.604	\$ 4.065	\$ 0	\$ 0	\$ 15.042
OTRAS INVERSIONES	\$ 4.575	\$ 4.575	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
ESTABLECIDOS	\$ 4.575	\$ 4.575	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
POR ESTABLECER	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PLAN AMBIENTAL	\$ 8.070			\$ 5.000		\$ 3.070
PLAN SOCIAL	\$ 25.228	\$ 7.168				\$ 18.060
OGA	\$ 50.112					\$ 50.112
GERENTE ALIANZA	\$ 5.538					\$ 5.538
GASTOS DE LEGALIZACIÓN	\$ 187	\$ 187				
TOTAL INVERSIONES	\$ 787.753	\$ 473.751	\$ 54.684	\$ 5.000	\$ 20.000	\$ 234.317
PARTICIPACIÓN	100%	60%	7%	1%	3%	29,74%

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

El fondo rotatorio de la alianza ya se encuentra reglamentado y su destinación está orientada a:

1. Suministro de semilla
2. Suministro de insumos para producción cosecha y poscosecha
3. Herramientas y equipos
4. Mano de obra

REINTEGRO DEL INCENTIVO MODULAR
TABLA DE AMORTIZACIÓN
Cifras en Miles de Pesos

Año 1	Pago	Pago	Cuota Total*	Causación	Saldo
	Capital	Intereses		Intereses	
1		\$ 0	\$ 15.785	\$ 15.785	\$ 157.537
2	\$ 20.408	\$ 15.785	\$ 36.193	\$ 15.785	\$ 137.129
3	\$ 22.452	\$ 13.740	\$ 36.193	\$ 13.740	\$ 114.676
4	\$ 24.702	\$ 11.491	\$ 36.193	\$ 11.491	\$ 89.974
5	\$ 27.177	\$ 9.015	\$ 36.193	\$ 9.015	\$ 62.797
6	\$ 29.900	\$ 6.292	\$ 36.193	\$ 6.292	\$ 32.897
7	\$ 32.897	\$ 3.296	\$ 36.193	\$ 3.296	\$ 0

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

5.2.1) Cumplimiento del POA. Resumen de las gestiones realizadas desde su vigencia hasta la fecha de corte y concepto de la OGR sobre la calidad de los resultados obtenidos hasta ahora con miras al cumplimiento de las metas de cofinanciación señaladas en él y de disponibilidad de recursos en el Fondo Rotatorio:

Gestiones para la consecución de recursos:

La CARDER desembolso ya la totalidad del recurso, con lo cual se cubren los gastos del profesional del área ambiental.

La alcaldía entregó \$ 10.000.000 que se destinaron a la compra de semilla, está pendiente la entrega de los otros \$10.000.000, la OGA informa que ha oficiado al alcalde en varias ocasiones y al CDA pero no ha obtenido respuesta al respecto.

Eficiencia en el uso de los recursos:

A la fecha se presenta el siguiente estado de ejecución, de acuerdo con el POA e información de la OGA.

FUENTE	CONCEPTO	Programado	%
		Realizado	
PRODUCTORES	aporte de los productores en mano de obra arrendamiento predios e insumos	\$ 197.474.165	
		\$ 84.760.000	43%
GOBERNACION	insumos	\$ 22.785.000	
		\$ 0	0%
ALCALDÍA DE PUEBLO RICO	insumos	\$ 8.333.333	
		\$ 10.000.000	120%
CARDER	plan de Manejo Ambiental	\$ 3.500.000	
		\$ 350.000	10%
MIDAS	Para Asistencia Técnica	\$ 7.663.834	
		\$ 7.663.835	100%
INCENTIVO MODULAR	Para insumos	\$ 81.596.000	
		\$ 19.141.000	23%
	Para Coordinación técnica	\$ 3.440.000	
		\$ 0	0%
	Incentivo del Gerente aprendiz	\$ 2.307.500	
		\$ 1.384.500	60%
	Para el Plan de Manejo Ambiental	\$ 2.545.000	
		\$ 350.000	14%
	Para el Plan de Manejo Social	\$ 7.560.000	
		\$ 3.000.000	40%
Para la administración de la OGA	\$ 25.056.000		
	\$ 13.029.000	52%	
Estudio de suelos	\$ 2.307.000		
	\$ 0	0%	

ALIANZA	TOTAL FINANCIACION	810.930.501	100%
	TOTAL PROGRAMADO	364.567.832	45%
	TOTAL EJECUTADO	139.678.335	38%

INCENTIVO MODULAR	TOTAL FINANCIACION	234.317.000	100%
	TOTAL PROGRAMADO	124.811.500	53,3%
	TOTAL EJECUTADO	36.904.500	29,6%

Si bien para la alianza se observa un porcentaje de ejecución del 38% respecto de una programación del 45%(ver POA) es decir un avance del 84% de ejecución financiera de acuerdo a la programación.

El primer desembolso del IM se encuentra en el 53.3% de ejecución de acuerdo a los reportes de FIDUCOLDEX. Y de acuerdo a la programación establecida en el POA solo se ha avanzado en un 29.6 %.

La OGA informa que aunque tenía una programación de ejecuciones presupuestales no ha podido realizar la solicitud del segundo desembolso del I.M. por razones como:

- Demora en FIDUCOLDEX para la elaboración de los contratos y su remisión a Pueblo Rico.
- Demora del proveedor de insumos para gestionar la póliza.
- Demora del proveedor para entregar los insumos puestos en Santa Cecilia.
- Demora en la facturación por parte del proveedor.

De otro lado la OGA manifiesta que aunque ha considerado buscar otro proveedor, no es fácil encontrar uno que coloque la totalidad de los insumos en la localidad.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Se encuentra firmado la totalidad de los pagares, el objetivo es que a partir del próximo mes una vez se inicie el ejercicio comercial se inicie así mismo el reintegro al fondo rotatorio de la asociación.

La apertura de la cuenta se realizara la segunda semana del mes de octubre.

La OGR solicito a la OGA y la OP que inicien el trabajo social para la identificación del grupo de líderes con los cuales pueda conformarse el comité de crédito.

Financiamiento Adicional:

Aporte técnico del programa MIDAS.

De acuerdo con la certificación emitida por el programa MIDAS, el aporte para la alianza será de \$26.276.000 durante el periodo junio 2009 a abril 2010. Hasta la fecha el aporte del programa MIDAS es de \$7.663.835 representado en asistencia técnica.

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:

A la fecha no se han hecho aportes adicionales a los que están planteados en el estudio de pre inversión excepto los del programa MIDAS que aporta un técnico de tiempo completo para la alianza, por valor de \$ 26.276.000 para el periodo junio 2009 – abril 2010

Estado del Fondo Rotatorio:

Aun no inicia

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	6	El proceso se dinamizo y se inicio el desarrollo conjunto de estas actividades, este se consolidara una vez efectuadas todas las siembras.
2. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	7.8	La OGA y la profesional ambiental han asumido el compromiso de ponerse al día con el desarrollo de estas actividades y vienen cumpliéndolas ajustados al POA
3. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	6.5	La OGA se ha puesto como meta ponerse al día en el desarrollo de estas actividades y ha comprometido en esto a la junta directiva a y a la OP. el promedio se ve afectado fundamentalmente porque aún no se diligencian registros de la actividad comercial y el aliado comercial no participa en los CDA
4. Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	8	La OGA ha asumido este compromiso con absoluta responsabilidad aun cuando reconoce que debido a condiciones de formación de los beneficiarios el procedimiento se hace más dispendioso, pero resalta que la asociación está firmemente comprometida así como su junta directiva
5. Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	5	El proceso apenas empieza, a la fecha se están adelantando las primeras capacitaciones y tan solo en este momento la OP empieza a verse como una organización de carácter empresarial.
6. Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	8	El CDA continúa asumiendo con responsabilidad y compromiso el desarrollo de la alianza.

7. Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	7	El proceso aun no está consolidado. Apenas se está iniciando mediante el desarrollo de las diferentes actividades del componente socio empresarial, si bien hay avances la alianza no está firmemente estructurada.
8. Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día)	8	La OGA se ha encargado de estar al tanto de la contabilidad de la alianza, pero es necesario mejorar su divulgación a la OP.
9. Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	8.5	la OGA está haciendo un buen ejercicio con el POA y se ha encargado de que esta sea de conocimiento de la OP es necesario mejorar en los informes de OGA de modo que estos sean concluyentes.
10. Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	8.5	El coordinador de la alianza ha estado alerta y responsable del desarrollo de las diferentes actividades de la alianza y ha comprometido al gerente aprendiz en el proceso administrativo de la alianza.
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.	N.A.	En el periodo evaluado no se han suscrito convenios de comercialización.
12. Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	N.A.	Aun no se ha desarrollado ningún ejercicio comercial.
13. Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	N.A.	Aun no se ha desarrollado ningún ejercicio comercial.
14. Calificación a la ejecución del IM.	3	Solo se ha ejecutado el 29.6 % del IM programado.
15. Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	8	A la fecha se cuenta ya con los aportes de los diferentes aliados de acuerdo a la programación, está pendiente el 50% del aporte de la alcaldía de Pueblo Rico. El aporte de los productores se dará en la medida que se inicie la ejecución de las actividades.
16. Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio	N.A.	Aun no se ha iniciado.
Promedio Alianza	7.0	

**Al corte de este informe tomando como referencia el POA vigente de la alianza.*

PLANES DE ACCIÓN PARA ATENDER ALERTAS TEMPRANAS, CONCERTADOS ENTRE OGR Y EJECUTORES DE LA ALIANZA.

Para los indicadores 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 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)
<p>TECNICO PRODUCTIVO. Preparación de Suelos. Siembra y resiembra. Nº de predios con control de malezas, plagas y enfermedades. Capacitación en Manejo de Pre cosecha. Capacitación y asistencia técnica en Manejo de Cosecha y pos cosecha</p>	<p>Estas actividades que deben de realizarse de forma conjunta no se han abordado, de acuerdo con la explicación de la OGA, porque era necesario previamente realizar los análisis de suelos que ha tardado más tiempo de lo planeado y segundo por la necesidad de entregar insumos para el proceso de siembras así como el proceso de certificación de la semilla. Si bien la OGA manifestó que este proceso se completara en su totalidad en los meses de octubre y noviembre, la actividad ya se encuentra atrasada, lo cierto es que los beneficiarios tendrán recarga de trabajo para finales del año.</p>	<p>Que la totalidad de las actividades no se alcance a desarrollar por la disponibilidad de tiempo de los beneficiarios.</p>	<p>La OGA ha manifestado que ha establecido cronogramas de trabajo con los beneficiarios de modo tal que estas actividades se evacuen antes de terminar el año. La OGA tiene previsto ponerse al día con estas actividades en el POA durante los meses de octubre noviembre.</p>
<p>AMBIENTAL Nº de beneficiarios que realizan correctamente mejores prácticas de conservación de suelos y agua</p>	<p>Aunque se han desarrollado las capacitaciones se evidencia que estas prácticas no son aplicadas en los predios.</p>	<p>El objetivo del plan de manejo ambiental no es un taller de capacitación, es la inclusión de una serie de prácticas tendientes a controlar impactos generados en el proceso productivo. La no realización de estas generara acumulación de</p>	<p>La OGR solicito a la OGA que por intermedio de su profesional ambiental y con apoyo del personal técnico se controle que los planes ambientales se apliquen efectivamente en todos y cada uno de los predios de los agricultores. De esto se responsabilizara</p>

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
		impactos negativos degradantes del medio	directamente el profesional ambiental bajo supervisión constante de la OGA.
<p>SOCIO EMPRESARIAL.</p> <p>Asegurar logística de recibo y entrega de insumos a productores.</p> <p>Registro de entrega de insumos a productores.</p> <p>Asegurar logística de recibo de cosecha a productores.</p> <p>Registro de recibo de cosecha a productores.</p> <p>Gestión de cobro a comercializador y pago a productores.</p> <p>Balance de ejercicios de producción y comercialización.</p> <p>No. Jornadas de capacitación y aplicación de la cartilla.</p> <p>No. de beneficiarios</p>	<p>Estas actividades no se han desarrollado porque no se había hecho entrega de insumos a los beneficiarios, la OGA empezara a desarrollar esta actividad partir del mes de octubre.</p> <p>Así mismo no ha adelantado la labor de diligenciamiento de registros de cosecha, gestiones de cobro, pago a agricultores y balance de ejercicios de producción y comercialización porque a la fecha no se ha iniciado el ejercicio comercial. Esto se desarrollara a partir del mes de noviembre.</p> <p>De las jornadas de capacitación para controlar costos, registro de contabilidad y rendimientos e ingresos por productor solo se ha desarrollado una, según la OP por recarga de capacitaciones.</p>	<p>Acumulación de actividades para el periodo de fin de año.</p> <p>El diligenciamiento de registros es una actividad en la que es necesario empoderar al agricultor para que lo asuma como una herramienta más de su proceso productivo pero debe de hacerse constantemente y no solo abordarlo en una jornada.</p>	<p>La OGA ha asumido el compromiso de ponerse al día con todos los registros y la capacitación al respecto durante los meses de octubre y noviembre una vez inicie la entrega de insumos y también el proceso de comercialización</p> <p>Frente a las jornadas de capacitación la OGA tiene previsto continuar desarrollándolas una vez evacue otros temas de capacitación y una vez se inicie el ejercicio comercial.</p>

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
x mes controlando su producción con la aplicación de la cartilla.			
<p>AGRONEGOCIOS. No. de Convenios de comercialización firmados.</p> <p>Nº de Convenios de comercialización operando cada mes del año.</p> <p>Vigencia de los acuerdos comerciales (Meses).</p> <p>Nº de Seguimientos al convenio de comercialización.</p>	<p>A la fecha no se ha consolidado un convenio de comercialización, pues el aliado comercial manifestó que no tenía en el momento la posibilidad de recibir el producto debido a algunos inconvenientes internos de su empresa.</p>	<p>Los productores han manifestado cierto desagrado frente al tema pues su producción se está perdiendo en este momento porque no tiene a quien entregarla</p>	<p>La OGA se encuentra adelantando gestiones con varios comercializadores de la región para ofertar el producto. A la fecha de este monitoreo se había pactado ya un acuerdo comercial entre la OP, la OGA y la empresa JUGOZA S.A. se espera solamente elaboración del acuerdo y firmas, el objetivo es empezar a hacer las entregas en el mes de noviembre.</p>
<p>FINANCIERO. GESTIÓN DE COFINANCIACIÓN</p> <p>ALCALDÍA DE PUEBLO RICO.</p> <p>INCENTIVO MODULAR.</p> <p>EJECUCIÓN DE</p>	<p>La alcaldía de Pueblo Rico no ha hecho entrega del 50% restante de su compromiso para la cofinanciación de la alianza.</p> <p>Estaba previsto en el POA solicitar el segundo desembolso del Incentivo Modular en el mes de agosto sin embargo por la demora en la ejecución esto no logro hacerse.</p>	<p>Los recursos de la alcaldía se necesitan de forma inmediata para atender aspectos relacionados con la entrega de insumos a los productores.</p> <p>La débil dinámica en la ejecución de los recursos, retrasa el desarrollo de las actividades por parte de los agricultores.</p>	<p>La OGA ha asumido el compromiso de continuar oficiando al alcalde municipal para que haga la entrega de dichos recursos, así mismo se comprometió a que una vez reciba de parte del proveedor los insumos adquiridos y los haya entregado a los beneficiarios iniciar los trámites para solicitud del segundo desembolso lo cual tiene previsto hacerlo en el mes de noviembre o primera semana de diciembre. La OGA</p>

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
RECURSOS.	La ejecución de los recursos de la alianza solo alcanza el 38%		tiene previsto ejecutar el segundo desembolso rápidamente porque es básicamente para insumos, los cuales ya tiene cotizados y con la papelería lista para envió a Fiducoldex.

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.

Durante el periodo la OGR oriento a la OGA sobre la ejecución dinámica de los recursos de la alianza los cuales traían un ritmo bastante lento, en este sentido sostuvo reuniones con el coordinador de la alianza y con el representante legal de la OGA, En donde se acordaron compromisos de agilizar el desarrollo de las diferentes actividades y dentro de estas la ejecución financiera. Se oriento sobre los procedimientos de contratación, los plazos estimados en el POA para desarrollo de las actividades y para solicitud de recurso del I.M.

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

El CDA ha estado al frente del desarrollo de la alianza y es de rescatar el hecho que casi la totalidad de sus miembros asisten puntualmente a las citaciones de comité a la localidad de Santa Cecilia, excepto el aliado comercial, quien desde un principio manifestó en un CDA su imposibilidad para movilizarse cada mes desde la ciudad de Medellín hacia esta localidad, aun así la OGA lo mantiene informado de las decisiones que allí se toman. De otro lado el CDA ha actuado activamente en pro de que se alcancen los objetivos de la alianza.

- 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 durante el periodo asumió el compromiso e inicio todas las actividades en los diferentes componentes de la alianza para ponerse al día con el POA y así mismo para alcanzar los objetivos finales, en este sentido se lograron desarrollar un buen cumulo de actividades que han

contribuido a dinamizar la alianza y por encima de esto a generar un espacio social de entendimiento entre todos los beneficiarios y de iniciar un proceso de aprehensión de la actividad productiva como un ejercicio empresarial, lo cual no existía en la comunidad. La OGA ha adelantado importantes gestiones para iniciar el proceso comercial de la asociación.

-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):

El desarrollo de las actividades en todos los componentes de la alianza se dinamizó durante el último periodo y la alianza tomó el rumbo esperado, las diferentes actividades se han desarrollado de forma integral y desde los componentes técnico como social se ha contribuido a organizar la asociación en torno a procesos productivos con fines empresariales. De esta forma la alianza se está orientando hacia el cumplimiento de sus metas. Para las actividades que están pendientes por desarrollar ya hay planes específicos para abordarlas y ejecutarlas a la mayor brevedad, compromiso que ha asumido tanto la OGA como la OP y también el CDA.

La OGA tiene claro los compromisos en términos de tiempo y calidad de las actividades a ejecutar y la OP respecto al nivel de empoderamiento que deben tener para asumir el papel gerencial y administrativo de su empresa, sobre este escenario es que la OGA y la OP están desarrollando todas las actividades.