

**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
	01	12	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	19		Mes		10		Año		2009		Día	01		Mes		12		Año		2009	
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	11		Mes		03		Año		2009		Antigüedad de la alianza- Meses			7							
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 firmo un acuerdo comercial con AGROBAN para recibir el producto a partir del 20 de noviembre y hasta el mes de mayo del 2010. Momento en el cual AGROBAN entraría a comercializar con el aliado comercial del convenio de alianza, INVERSIONES NAPY de la ciudad de Medellín. La OGA a su vez lo entregará a un comercializador en la ciudad de Pereira.																					
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 Comité Directivo de la Alianza</p>	<p>Comité de Cafeteros De Pueblo Rico diciembre 01/09</p>	<p>OP: Rubén Urrea Bernardo Mosquera Elizabeth Diosa Vásquez CARDER. Luz Amparo Castaño, Gobernación Risaralda. Nicolás Gutiérrez, Alcaldía Pueblo Rico. Ernesto Vargas, Lorenza Martínez, Diana Orozco, OGA</p> <p>Fersain Alcalde, OGR.</p>	<p>La OGA presenta la información en cada uno de los componentes de la alianza y quedan los siguientes compromisos:</p> <p>Componente técnico productivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Terminar la meta de siembra en el mes de diciembre. <p>Componente ambiental.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar en el mes de diciembre de acuerdo a la propuesta presentada en reunión de comité, la campaña de recolección de residuos sólidos. <p>Componente social.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar una evaluación por parte de la asociación de todos los componentes de la alianza, con el fin de evaluar el desempeño a la fecha de la ejecución del proyecto. <p>Componente agro negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar la entrega de producto a JUGOZA S.A. <p>Componente financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionar el pago nuevamente ante alcaldía de Pueblo Rico. • Adelantar los trámites para solicitud del segundo desembolso del I.M. <p>De acuerdo a la solicitud de OGR para ampliación de prórroga al mes de Junio de 2010, la OGA solicita que se haga ampliación al 24 de abril de 2010, siendo esta la fecha en la cual tendría recursos para pagar el seguimiento al proyecto, por ello se estipula esta fecha para la ampliación de la prórroga, siendo aprobada por comité.</p>
<p>Reunión con una base representativa de beneficiarios</p>			<p>No se desarrolló esta reunión debido a que se participó en el CDA el día 1 de diciembre fecha en la cual se realizaron los CDA de las dos alianzas que opera la OGA Cámara de Comercio de Dosquebradas, la labor de monitoreo se realizaría una semana, sin embargo por comunicación de la Secretaría de Salud del Departamento De Risaralda, se informó de un brote epidémico de Dengue y Paludismo en la zona rural de Pueblo Rico y dieron la orientación de no desplazarse a esas zonas de no ser estrictamente necesario.</p> <p>En este sentido se elevó la consulta al responsable de monitoreo del EIP quien indicó que no se realizara la actividad y se copiara toda la información necesaria del monitoreo, durante el desarrollo del CDA o por medio de comunicación telefónica con los diferentes actores de la Alianza.</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>Con anterioridad la OGR había entrado en contacto con la OGA para definir el periodo de la prórroga al contrato de la OGA, al respecto la OGR había recomendado que se hiciera mínimo por seis meses más atendiendo a experiencias pasadas donde con gran dificultad puede desarrollarse la totalidad de actividades de una alianza incluido el proceso de liquidación de la misma en periodos tan ajustados. Sin embargo la OGA manifestó que no estaba dispuesta a ir más allá del día 11 del mes de abril, sin embargo durante el CDA la OGA acepta realizar la prórroga hasta el día 24 de abril del 2010.</p> <p>El proceso ha sido desgastante para la OGA y es la razón por la cual quieren finiquitar el proceso a la mayor brevedad y sobre este horizonte es que están trabajando, la OGA ha manifestado que terminara la ejecución de todas las actividades de la alianza en el mes de marzo del próximo año.</p> <p>La OGA presenta la información de cada uno de los componentes de la alianza donde se resalta que hay cerca de 90 Has con preparación de suelos y con procedimientos de renovación y siembra.</p> <p>En el área ambiental se están haciendo campañas de recolección de residuos los cuales se ejecutarán durante los meses de noviembre y diciembre.</p> <p>En el área socio empresarial las capacitaciones a la junta directiva se están realizando con una periodicidad semanal, según el POA era mensualmente, el objetivo es insistir y ser reiterativo con la comunidad sobre la importancia de este componente.</p> <p>Se hace una observación sobre el papel del gerente aprendiz quien no se ha apersonado enteramente del proceso socio empresarial de la alianza.</p> <p>En el área de agro negocios ya se tiene firmado el convenio de comercialización con industrias NAPY, sin embargo la OGA sigue haciendo sondeos de comercialización procurando nuevos mercados para la asociación, se informa que la semana siguiente se realizara la primera entrega de banano a JUGOZA dentro el acuerdo comercial que se hiciera en el periodo anterior.</p>
<p>Visita a predios u otras actividades de campo</p>			<p>Esta actividad no se desarrollo por la razón de salud pública anteriormente expuesta.</p>

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 pre-cosecha.
- 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 del componente técnico productivo como son diagnóstico de las fincas, taller de inducción al manejo del cultivo y estudio fisicoquímico de suelos, ya se cumplieron la totalidad de estas.

Así mismo la OGA reporta que en las actividades de mejoramiento y de establecimiento ya se tiene 60 Has renovadas y 30 Has con siembra nueva La totalidad de los predios fueron visitados por el ICA para autorizar el uso del material vegetal en cada uno de estos.

Las actividades del manejo del cultivo se vienen realizando de forma continua y adecuada por parte de los beneficiarios

Las capacitaciones en control de plagas y enfermedades y capacitaciones en Deshoje, deshije, destronque, repique, desguasque, ya han sido realizadas y los beneficiarios de acuerdo a la información de los técnicos se encuentran aplicando estos procedimientos en sus UPAs.

Si bien las capacitaciones en el área de pre-cosecha se han realizado, los beneficiarios aun no aplican estos procedimientos en sus UPAs, debido a que solo recientemente están en el proceso de alistamiento para la entrega de producto al comercializador. Anteriormente este tipo de actividades no se realizaban en la zona y por consiguiente es una actividad nueva en la que los asistentes técnicos deben de insistir y orientar lentamente para que se desarrolle de la forma adecuada.

Productivas (Producción y Productividad)

A la fecha la OGA estima de acuerdo al seguimiento técnico en cada uno de los predios que la producción se encuentra alrededor de los 200 kilos / mes/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.

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

Con recursos de I.M. de asistencia técnica contrató 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.

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:

Durante este periodo se avanzó sustancialmente en el proceso de preparación de suelos, renovación y establecimiento del cultivo, los beneficiarios están absolutamente comprometidos pero manifiestan preocupación por la comercialización de dicho producto, pues afirman que le temen a “encartarse” con toda esta producción que se espera, después de tener toda esta área sembrada, lo afirman debido a las experiencias anteriores al respecto. Además porque nunca habían desarrollado un proceso de dicha magnitud.

Productivas (Producción y Productividad).

De acuerdo con la información de la OGA esta producción está por debajo de lo estimado inicialmente y consignado en el POA, sin embargo cabe anotar que las plantaciones están en proceso de renovación, siembra y mejoramiento, de acuerdo con información técnica estas producciones se dispararan una vez se recuperen los cultivos y empiece la producción constante.

Asistencia Técnica

De acuerdo con la OGA y la OP la asistencia técnica se está desarrollando de manera adecuada. En el mes de noviembre se contó con el acompañamiento de tres técnicos, el aportado por MIDAS, la alcaldía y uno contratado con recursos del I.M estrictamente para acompañar el proceso de poscosecha.

Durante el periodo se registraron 149 visitas de acompañamiento técnico.

Otras:

Ya fueron desarrollados todos los talleres del componente excepto los de cosecha y poscosecha, los cuales adelantar ale profesional contratada con recursos del I.M.

Los beneficiarios manifiestan satisfacción frente a los temas tratados y la forma como se abordó los talleres los cuales fueron realizados en los predios de los beneficiarios.

2. COMPONENTE AMBIENTAL

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

Metas del Plan de Manejo Ambiental:

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 entregó en el mes de octubre.

Se han desarrollado ya los diferentes talleres programados a la fecha, 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, aun hay algunos beneficiarios que deben mejorar sus compromisos en este aspecto. Queda pendiente la recolección de residuos lo cual se realizara en el mes de diciembre, la campaña informativa y la logística de alistamiento fue desarrollada en el mes de noviembre, la intención es vincular a toda la comunidad de Santa Cecilia, en la campaña que se ha llamado "Santa Cecilia limpia", la cual viene siendo liderada por la CARDER y la alianza, la profesional del área ambiental de la alianza es la encargada de concertar con las autoridades municipales sobre el proceso de movilización de

materiales.

Se ha venido dando cumplimiento al desarrollo de las actividades de acuerdo a lo planificado en el POA.

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:

Las actividades de este componente vienen desarrollándose de acuerdo a la programación del POA y adicionalmente se cuenta con el seguimiento que tanto la profesional del área como los asistentes técnicos hacen en cada uno de los predios, de acuerdo con la OGA el componente se ha desarrollado satisfactoriamente y en la comunidad existe el compromiso de aplicar todos y cada uno de estos aspectos en sus UPAs.

Las actividades del POA ambiental están programadas hasta el mes de enero del próximo año, la OGA considera que estas se desarrollaran completamente en este periodo, a partir de este momento se contara con el apoyo del programa MIDAS, para continuar haciéndole seguimiento a dichas actividades y vinculando a la comunidad beneficiaria a nuevas acciones en el plan de manejo ambiental en la localidad.

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 Bocadillo –AGROBAN – e industrias NAPPY 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 terminó 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.

La primera entrega del producto se hará entre la primera y segunda semana de diciembre.

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, de forma tal que se logren buenas condiciones de mercado para la Asociación.

La OGA se encuentra elaborando la ficha técnica del producto

Los beneficiarios están a la expectativa de estas primeras entregas para ver como optimizan los procedimientos y la logística de recibo de producto en el centro de acopio de Santa Cecilia, selección y embalaje hacia la ciudad de Pereira. Al respecto la OGA ya ha venido trabajando en este periodo

La Asociación espera entregar la próxima semana las primeras 1.5 toneladas del 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 se encuentra satisfecha con este primer ejercicio de comercialización y se encuentran en el proceso de alistamiento y definición de toda la logística para recibo, selección y entrega del producto, si bien hay 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, algunos beneficiarios manifestaron descontento por el precio pactado y consideran que el producto debe ser pagado a un mejor precio por gozar de ciertas características en el procedimiento de cultivo que los beneficiarios califican como "orgánico", al respecto la OGA les ha clarificado que por el momento no podrá comercializarse bajo este parámetro y es necesario darle salida al producto. A futuro y una vez se cumplan todos los parámetros para una certificación orgánica o cualquier otra podrá buscarse nuevos mercados y mejores precios.

El aliado comercial de la alianza firmo el acuerdo comercial con la organización desde el mes de octubre de 2009 con una vigencia de un año. Esta comprometido a recibir el producto, sin embargo no pudo hacerlo en este momento por inconvenientes internos de su empresa y por el retiro de algunos de sus compradores. Pero manifestó que una vez resuelva dicha situación iniciara las compras.

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 en el corregimiento. La segunda para verificación de cumplimiento de metas, objetivos y aprobar correctivos y la tercera para socializar los logros del proyecto en general por vereda y por corregimiento.
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:

Metas del Plan Social:

Actividades Empresariales Administrativas Y De Gerencia

1. La Socialización de todos los mecanismos del proyecto de Alianza Productiva fue realizado en su totalidad en los meses de mayo y junio
2. Los CDA de la alianza vienen desarrollándose cumplidamente cada mes, sin embargo el aliado comercial no asiste a estos porque está ubicado en la ciudad de Medellín, pero participa en los mismos de forma virtual.
3. A la fecha se ha suscrito un contrato de proveeduría de insumos, y estos ya fueron entregados a los beneficiarios
4. La OGA y la OP han asegurado un proceso con la participación de varios miembros de la OP para garantizar el adecuado procedimiento en recibo y entrega de insumos a productores.
5. La OGA lleva un Registro de entrega de insumos a productores, lo cual se realiza a través de un acta en donde cada beneficiario firma.
6. Durante el último periodo la OGA y la OP trabajaron en la definición de la logística de recibo, selección y entrega del producto con todos los miembros de la asociación. El proceso se hace dispendioso por cuanto los beneficiarios se encuentran dispersos y las vías de acceso no se encuentran en buen estado.
7. La OGA diseño un registro para acopiar esta información, lo empezara a aplicar una vez se inicie el ejercicio comercial.
8. La actividad de gestión de cobro a comercializador y pago a productores, la diseño la OGA previo a la firma del acuerdo comercial con JUGOZA S.A. y consiste básicamente en que todo el proceso administrativo de la comercialización es 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.
9. La OGA lleva organizadamente los registros contables de la alianza, y ha realizado su socialización en dos asambleas de la organización.
10. El balance de ejercicios de producción y comercialización se iniciara a partir del mes de diciembre momento en el cual se harán las primeras entregas al comercializador.
11. Desde el mes de mayo la OGA inició el proceso de información y capacitación en torno a la operación del fondo rotatorio, a la fecha se cuenta con 52 beneficiarios, productores que aprueban la creación, la reglamentación y han asumido el compromiso frente a la

operación del Fondo Rotatorio.

Fortalecimiento de la Responsabilidad Social

1. A la fecha se cuenta de acuerdo con información de la OGA con 52 beneficiarios comprometidos con las diferentes actividades y compromisos de la alianza. Igualmente se tienen ya los 52 pagares firmados.
2. La actividad de elaboración y validación de Plan de Desarrollo Socio - empresarial para la organización de productores está programada para desarrollarse a partir del mes de febrero del próximo año.
3. La socialización sobre implementación, funcionamiento, control y responsabilidades de un fondo rotatorio creado con el dinero del incentivo modular se desarrolló en los meses de mayo, agosto y septiembre, con la totalidad de los beneficiarios..
4. En los meses de agosto y septiembre se elaboró y entregó la cartilla para controlar costos, registro de contabilidad y rendimientos e ingresos por productor. Igualmente se ha desarrollado una capacitación para orientar sobre su uso y correcta aplicación. A la fecha hay cerca del 50% de los productores que la llevan organizadamente.
5. A la fecha se han desarrollado cinco Reuniones-Talleres municipales de los asociados, la primera se hizo para socializar el proceso de alianza, y conocer las necesidades del grupo de asociados en el corregimiento. Las siguientes se han realizado para verificación de cumplimiento de metas, objetivos y aprobar correctivos. Se espera realizar una última para socializar los logros del proyecto en general por vereda y por el corregimiento.
6. A la fecha se ha distribuido 3 boletines, uno de ellos en este periodo en donde se consigna actividades cumplidas y logros alcanzados. Además ha servido para recoger las inquietudes de los asociados frente al desarrollo del proyecto de alianza.
7. A la fecha se ha hecho un taller sobre políticas de responsabilidad social empresarial en proyectos de alianzas productivas dictado a productores beneficiarios, las otras dos actividades al respecto no se ha realizado porque son responsabilidad del aliado comercial y este no se encuentra en la localidad y no ha delegado una persona para que atienda dicho aspecto.

Plan de Transferencia de Competencias

1. Se han realizado dos talleres de 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, en promedio ha asistido a estas capacitaciones el 80% de los beneficiarios.
2. De una programación a la fecha de 4 talleres sobre Formación empresarial al grupo directivo, se han realizado 6 y han asistido los miembros de la junta directiva de forma cumplida.
3. El gerente fue seleccionado desde el mes de mayo y ha estado vinculado a los diferentes procesos administrativos de la alianza, sin embargo la OGA manifiesta que el proceso de empoderamiento ha sido difícil porque su formación académica es incipiente y porque no posee una buena fluidez verbal que le permita conducir una reunión o conversación con grupos de personas. La OGA ha estado trabajando este aspecto llevándolo de la mano, se espera que en la medida que asuma más compromisos y se vincule mas a estos procesos desarrolle dichas habilidades.
4. En cada una de las áreas, técnica, planeación y de sistema de registros contables se ha vinculado a un grupo de productores para que aprendan dichos procedimientos y los apliquen en su comunidad.
5. El reglamento para la gobernabilidad elaborado, validado y aprobado será sometido a revisión del a junta directiva de la Asociación en el mes de enero del próximo año para luego socializarlo con todos los miembros de la organización, a la fecha se han desarrollado 4 asambleas generales y la junta directiva se reúne con una periodicidad mensual.

Actividades adicionales de empresarización:

Durante el mes de noviembre se realizó la inscripción de los beneficiarios al taller de empresarización que será adelantado por el SENA, este iniciará a partir del mes de enero del próximo año. Se tiene previsto que las capacitaciones se realicen en cada una de las veredas.

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

La OGA ha mantenido el interés para desarrollar todas las actividades del POA en los plazos pertinentes, situación que se vio afectada al inicio de la alianza porque hubo obstáculos en la contratación del personal profesional de apoyo a la alianza, una vez la OGA contó con el personal encaminó todos sus esfuerzos a ponerse al día con las actividades atrasadas y sobre ese objetivo ha estado trabajando,

La OGA a través de su equipo de profesionales hace seguimiento de los diferentes componentes y procedimientos de la alianza con la comunidad beneficiaria. La OGA y el coordinador son reconocidos en la zona y en especial por el grupo de beneficiarios y esto ha aumentado el nivel de compromiso de los agricultores para el desarrollo de todas las actividades de la alianza.

El nivel de cumplimiento de las diferentes actividades es bueno y solamente se encuentran algunas pocas actividades del POA atrasadas frente a lo cual la OGA ya tiene estructurado el mecanismo para ponerse al día en los dos próximos periodos.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

Esta aun no ha iniciado.

4.2.2) 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:**Metas del Plan Social.**

El desarrollo de todas estas actividades se dinamizó durante el último periodo y la OGA logró ponerse al día de acuerdo a la programación del POA exceptuando solo aquellas en las que está vinculado el aliado comercial, debido a que este no tiene la capacidad de estar con alguna periodicidad en la zona de la alianza, pero su compromiso está firme con la organización. La OGA considera que continuará desarrollando todas las actividades en los tiempos previstos de modo tal que pueda hacer la entrega de la alianza a la OP en los plazos estimados. En este sentido la OGA ha procurado que el desarrollo de las diferentes actividades apunte al logro de las metas de la alianza.

Actividades adicionales de empresarización:

Las actividades adicionales de empresarización que será desarrollada por el SENA empezarán a partir del mes de enero del próximo año, ya se realizó la inscripción de los participantes.

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 ha hecho dispendioso, resalta el compromiso de la asociación así como de su junta directiva.

La OGA y su profesional del área social advierten nuevamente que el proceso debe de realizarse cuidadosamente y sin presiones de tiempo o de temáticas porque la comunidad no está acostumbrada y pueden presentarse deserciones, incluso ya algunos beneficiarios han manifestado inconformismo por el tiempo que les demanda el proceso fuera de sus predios. Sin embargo las capacitaciones continúan desarrollándose y se mantiene el nivel de asistencia de los productores.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores.

Las capacitaciones continúan desarrollándose adecuadamente y la OGA centralizara en adelante la formación del gerente aprendiz, quien, como se ha manifestado, tiene algunas dificultades debido a su nivel de formación y a su fluidez verbal.

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	Causación	Saldo
	Capital	Intereses	Total*	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 desembolsó 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, que de acuerdo con la alcaldía se hará la segunda semana de diciembre.

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	\$ 276.463.831	
		\$ 114.360.000	41%
GOBERNACION	insumos	\$ 31.899.000	
		\$ 38.928.000	122%
ALCALDÍA DE PUEBLO RICO	insumos	\$ 11.666.667	
		\$ 10.000.000	86%
CARDER	Plan de Manejo Ambiental	\$ 4.000.000	
		\$ 900.000	23%
MIDAS	Para Asistencia Técnica	\$ 12.043.167	
		\$ 12.043.169	100%
INCENTIVO MODULAR	Para insumos	\$ 81.596.000	
		\$ 38.777.228	48%
	Para Coordinación técnica	\$ 6.880.000	
		\$ 3.440.000	50%
	Incentivo del Gerente aprendiz	\$ 3.230.500	
		\$ 1.384.500	43%
	Para el Plan de Manejo Ambiental	\$ 3.070.000	
		\$ 1.125.000	37%
	Para el Plan de Manejo Social	\$ 10.560.000	
		\$ 4.500.000	43%
Para la administración de la OGA	\$ 33.408.000		
	\$ 13.029.000	39%	
Estudio de suelos	\$ 2.307.000		
	\$ 0	0%	

ALIANZA	TOTAL FINANCIACION	\$ 810.930.501	100%
	TOTAL PROGRAMADO PARA EJECUCION AL CORTE	\$ 477.124.165	59%
	TOTAL EJECUTADO AL CORTE	\$ 238.486.897	29%

INCENTIVO MODULAR	TOTAL FINANCIACION	\$ 234.317.000	100%
	TOTAL PROGRAMADO PARA EJECUCION AL CORTE	\$ 141.051.500	60,2%
	TOTAL EJECUTADO AL CORTE	\$ 62.255.728	26,6%

LA ejecución de recursos de la alianza está en un porcentaje de 29% respecto de una programación del 59%. Está pendiente la ejecución de los recursos de la alcaldía y así mismo recursos del I.M.

Del recurso total del I.M. se ha ejecutado a la fecha un 26.6%. Del primer desembolso del IM se ha ejecutado el 88.6% acuerdo a los reportes de FIDUCOLDEX. La OGA está adelantando el trámite para la solicitud del segundo desembolso. Y ya tiene lista la documentación para remitir a Fiducoldex para la contratación de compra de insumos, con lo cual se espera ejecutar rápidamente dichos recursos.

La OGA informa que aunque tenía una programación de ejecuciones presupuestales no pudo realizar la solicitud del segundo desembolso del I.M. en el mes de noviembre por razones como:

- Demora del proveedor para entregar los insumos puestos en Santa Cecilia.
- Demora en la facturación por parte del proveedor.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

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

La cuenta del fondo rotatorio ya se encuentra abierta a nombre de la Asociación.

De acuerdo con solicitud de la OGR, la OGA y la OP están trabajando para la identificación del grupo de líderes con los cuales pueda conformarse el comité de crédito e iniciar con ellos un proceso de capacitación al respecto.

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 \$12.043.169 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:

La cofinanciación total para la alianza, a la fecha es de \$306.345.169, representados en:

- Los aportes de los productores
- La Gobernación de Risaralda
- El 50% de los aportes del municipio de Pueblo Rico
- La CARDER,
- El primer desembolso del I.M. y
- El aporte del programa MIDAS.

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, pero la OGA ha desarrollado capacitaciones al respecto con el fin de generar en los beneficiarios el compromiso y conocimiento del mismo para su adecuada puesta en funcionamiento.

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

Concepto	Calificación (1–10)*	Observaciones
1. Calificación al cumplimiento del Plan Técnico-Productivo	8	El proceso avanza significativamente en este periodo y se está adelantando la labor de fertilización.
2. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	8	El componente ambiental se está desarrollando de acuerdo al POA. Queda pendiente que algunos beneficiarios apliquen los conceptos en sus predios.
3. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	7	La OGA adelanto en este último periodo un buen número de estas actividades. 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, y ha contado con el compromiso de la asociación, la única observación es que debido a condiciones de formación de los beneficiarios el procedimiento se hace más dispendioso.
5. Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definida y operando	7	El desarrollo de las capacitaciones en los diferentes componentes y el seguimiento que realizan los profesionales ha contribuido que los beneficiarios vean la asociación como una empresa. Sin embargo el proceso no está consolidado.
6. Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	9	El CDA continúa asumiendo con responsabilidad y compromiso el desarrollo de la alianza. El aliado comercial no puede hacerse presente porque está ubicado en la ciudad de Medellín
7. Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	8	Durante los dos últimos periodos la alianza logro avanzar en la estructuración organizacional, sin embargo es necesario desarrollar procesos adicionales y de acompañamiento permanente para consolidarla empresarialmente.
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 diligencia adecuadamente el POA y se ha encargado de que esta sea de conocimiento de la OP. Además es utilizado como herramienta de control y seguimiento.
10. Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	9	El coordinador de la alianza actuado con absoluta responsabilidad en el desarrollo y seguimiento de todas las actividades inherentes a la alianza, la OGR le ha solicitado que vincule por completo al gerente aprendiz en estos roles.
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.	7	Hay dos convenios de comercialización firmados, pero el proceso comercial solo inicia el próximo mes.
12. Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	4	Aun no se ha desarrollado ningún ejercicio comercial, pero los agricultores están esperando hacer el primer envío el próximo mes, además los productores no tienen otra opción de comercialización.
13. Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	4	Aun no se ha desarrollado ningún ejercicio comercial. Pero ya se encuentra firmado el convenio.
14. Calificación a la ejecución del IM.	6	Ya se ejecuto el 88.6% del primer desembolso del I.M. y la OGA esta alistando toda la documentación para hacer la solicitud del segundo.
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 da en la medida que avanza la ejecución de las actividades.
16. Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio	3	Aun no se ha iniciado el retorno del I.M. pero la OGA ya adelanto en varias reuniones distintos tipos de talleres para informar y concientizar a la OP de la importancia y de la operatividad del fondo.
Promedio Alianza	7.1	

**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.</p> <p>Beneficiarios que realizan correctamente las actividades de embolse, encintado, desbellotado y desfloración.</p> <p>Capacitación y asistencia técnica en Manejo de Cosecha y pos cosecha</p>	<p>Los beneficiarios no están desarrollando estas actividades en los predios.</p> <p>No se ha iniciado la capacitación en estos temas, a la espera de evacuar otras temáticas</p>	<p>Se tiene previsto iniciar el proceso comercial en el mes de diciembre y estas actividades que son medulares en la presentación del producto no se están desarrollando</p>	<p>Los beneficiarios manifiestan que estas actividades de pre-cosecha no las hacen si el producto no se destina a algún mercado especializado que exija presentación, sin embargo, la OGA manifestó que junto con la capacitación en cosecha y pos cosecha que se reprogramo para el mes de diciembre se retomara esta temática y se hará seguimiento en los predios para que el agricultor desarrolle las actividades en los meses siguientes.</p>
<p>AMBIENTAL</p> <p>Beneficiarios que realizan correctamente las actividades de manejo de residuos sólidos.</p> <p>Beneficiarios que realizan correctamente mejores prácticas de</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 impactos negativos degradantes del medio.</p>	<p>La OGA se responsabilizo por intermedio de su profesional ambiental y con apoyo del personal técnico se controlará la aplicación de los planes ambientales en todos y cada uno de los predios de los agricultores.</p>

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
conservación de suelos y agua			
SOCIO EMPRESARIAL. No. de beneficiarios /mes controlando su producción con la aplicación de la cartilla.	Aunque ya se desarrollaron las capacitaciones al respecto, la totalidad de los beneficiarios no usan la cartilla como herramienta de control de su UPA.	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.	La OGA tiene previsto continuar desarrollando este tipo de jornadas de capacitación y hacer seguimiento a la toma de registros a través del asistente técnico de la alianza.
AGRONEGOCIOS. Desarrollo de la actividad comercial.	Si bien ya hay convenios de comercialización firmados, el proceso comercial no ha iniciado.	Los productores han manifestado cierto desagrado frente al tema pues su producción se está perdiendo en este momento porque no tiene a quien entregarla. Además está el riesgo de que los aliados comerciales desistan de su compromiso.	De acuerdo con la OGA el proceso comercial iniciará la segunda semana de diciembre, con uno de los aliados comerciales.
FINANCIERO. GESTIÓN DE COFINANCIACIÓN ALCALDÍA DE PUEBLO RICO. INCENTIVO MODULAR. EJECUCIÓN DE RECURSOS.	La Alcaldía de Pueblo Rico no ha hecho entrega del 50% restante de su compromiso para la cofinanciación de la alianza. Estaba previsto en el POA solicitar el segundo desembolso del Incentivo Modular desde el mes de agosto. La ejecución de los recursos de la alianza solo alcanza el 29%	Los recursos de la Alcaldía se necesitan de forma inmediata para atender aspectos relacionados con la entrega de insumos a los productores. La débil dinámica en la ejecución de los recursos, retrasa igualmente el desarrollo de las actividades por parte de los agricultores y estos empiezan a desilusionarse del proceso.	La OGA ha asumido el compromiso de continuar oficiando al Alcalde Municipal para que haga la entrega de dichos recursos. La OGA se encuentra alistando la documentación para hacer la solicitud del segundo desembolso. La OGA 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.

- Se oriento sobre los plazos estimados en el POA para desarrollo de las actividades y para solicitud de los recursos del I.M.
- Se sostuvo reunión con el equipo MIDAS para evaluar el desempeño técnico de la alianza.
- Se instó a la OGA sobre la necesidad de realizar una prórroga la contrato de OGA por un periodo prudencial de forma tal que pudiera garantizarse el desarrollo de todas las actividades sin premura.
- se entabló comunicación con la junta directiva de la organización para evaluar el desempeño de la OGA, del coordinador y el gerente aprendiz en el desarrollo de la alianza.

-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 trabajo arduamente durante el periodo con el ánimo de ponerse al día en todas las actividades en los diferentes componentes de la alianza 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 con miras a empezar el ejercicio comercial el próximo mes.

-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 dinamizo durante los dos últimos periodos y la alianza tomo el rumbo esperado, las 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. El objetivo de la OGA es poder terminar la alianza en los tiempos previstos y sobre este objetivo está trabajando, vinculando a la junta directiva en todas las decisiones y empoderándolos para que asuman la gerencia de la alianza en un periodo de tiempo corto.

