

**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
	16	02	2010

**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	01		Mes		12		Año		2009		Día	16		Mes		02		Año		2010	
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	11		Mes		03		Año		2009		Antigüedad de la alianza- Meses			9							
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 de 2009 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
Reunión Comité Directivo de la Alianza			La OGR no participó en este comité.
Reunión con una base representativa de beneficiarios	Finca: El Salado Vereda: Santa Martha Febrero 16 de 2010	Participaron 29 beneficiarios de la alianza. El profesional del área social, técnica y ambiental. Coordinador de la alianza por parte de la OGA y el Monitor de la alianza por parte de la OGR.	La reunión se desarrollo en un resguardo indígena de la vereda Santa Martha, donde 10 de sus miembros son beneficiarios de la alianza. Participaron en la reunión el asistente técnico de la alianza, el profesional del área social y el profesional del área ambiental. La jornada se desarrollo tipo día de campo en donde además los profesionales adscritos a la alianza desarrollaron actividades con el grupo de agricultores. De acuerdo con la información suministrada por la OGA, por los profesionales y por los mismos agricultores y así como se evidencia en la visita a los predios se están desarrollando las diferentes actividades de l componente técnico productivo, según información de la OGA en este momento ya todos los beneficiarios cuentan con su unidad minima rentable establecida o recuperada de los cultivos que tenían con anterioridad. Se evidencia un buen manejo en los tópicos propios del cultivo y se observa compromiso de parte de los beneficiarios pero lamentablemente no se percibe compromiso a la hora de realizar el corte y el acopio del producto para la entrega al comercializador. Una de las observaciones permanentes al proceso por parte del equipo de la OGA es que no todos los beneficiarios entregan el producto para comercializar. De hecho los mismos beneficiarios han preferido entregar la producción a un intermediario de la zona, desconociendo el acuerdo comercial que se había hecho con la OGA quien a su vez debía entregar a un comercializador en la ciudad de Pereira, el argumento es que el intermediario recoge el producto en la finca y el productor se ahorra el transporte hasta el centro de acopio, donde estaba el compromiso de recibo por parte de la OGA. De acuerdo con los beneficiarios, esto les representa un ahorro de cerca de \$30.000 por recorrido.
Reunión con la OGA	Oficina de la OGA en Pueblo Rico Febrero 15 de 2010	Ernesto Vargas- OGA- Fersain Alcalde- OGR-	La OGA realizo la prorroga la convenio hasta el día 11 de mayo del presente año y ha manifestado su compromiso de desarrollar todas las actividades pendientes a esta fecha. Una preocupación manifiesta de la organización es la debilidad en el aspecto comercial, la OGA manifiesta que ha desarrollado y adelantando los diferentes contactos con comercializadores que estén interesados en adquirir el producto y que represente una ventaja para la organización, lamentablemente los precios actuales en el mercado no son los más favorables. La OGA manifiesta que los productores no se encuentran comprometidos con el proceso de recolección y acopio de la fruta y aunque continuamente se ha insistido por parte de los asistentes técnicos y por parte de dos agricultores encargados del proceso de selección y acopio de la fruta, estos han preferido entregar la producción a otra persona.

			<p>La OGA no tiene más observaciones al desarrollo de la alianza y lamenta el hecho de que los beneficiarios no se comprometan más en los procesos comerciales aunque les signifique un pequeño esfuerzo adicional en esta primera etapa, en este sentido la OGA manifiesta que seguirá trabajando en busca de mejores aliados comerciales, así como con todo el grupo de beneficiarios para desarrollar un compromiso permanente en este proceso.</p> <p>La OGR recomienda a la OGA emitir un oficio al aliado comercial considerado en preinversión y convenio de la alianza para definir su participación en el reproceso máxime cuando las producciones en campo han aumentado ya.</p> <p>En el área de agro negocios la OGA sigue haciendo sondeos de comercialización procurando nuevos mercados para la asociación.</p>
<p>Visita a predios u otras actividades de campo</p>	<p>Finca: El Salado Vereda: Santa Martha Febrero 16 de 2010</p>	<p>Participaron 29 beneficiarios de la alianza. El profesional del área social, técnica y ambiental. Coordinador de la alianza por parte de la OGA y el Monitor de la alianza por parte de la OGR.</p>	<p>Esta actividad se desarrolló en una finca del resguardo indígena de la vereda Santa Martha con un grupo de 25 beneficiarios quienes participaron a su vez en un día de campo orientado por los profesionales de la alianza. Las observaciones más relevantes al respecto recogidas durante el día de campo son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un buen nivel de aprehensión del proceso técnico productivo por parte de los agricultores incluida la comunidad indígena. • Mejoramiento en los sistemas de producción • Mejoramiento de la productividad • Mejoramiento de la calidad de la fruta • Falta desarrollar más procesos de capacitación y seguimiento al tema de poscosecha, para evitar pérdidas en esta etapa del proceso. • Es necesario mejorar el nivel de compromiso de los beneficiarios para que entreguen el producto para la comercialización, se argumentan varios aspectos por los cuales no se realiza, desde ahorro en los fletes, facilidad en la entrega al intermediario, pagos inmediatos, hasta desinterés de parte de algunos productores para hacer la recolección de la fruta.

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 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 64 Has renovadas y 34 Has con siembra nueva, para un grupo de beneficiarios de 52, la OGA ha trabajado con el grupo de beneficiarios para que establezcan 2 has por agricultor, con el ánimo de mantener los volumen proyectados en preinversión y el convenio de la alianza, dado que 7 beneficiarios se retiraron.

Se está abordando desde el componente técnico el incremento en las productividades mediante adecuados manejos del proceso y la realización de todas las labores del cultivo a tiempo.

La totalidad de los predios fueron visitados por el ICA para autorizar el uso del material vegetal en cada uno de estos.

Así mismo el ICA realizó durante el mes de enero la entrega del incentivo para el manejo fitosanitario de las plantaciones en un monto aproximado de \$900,000 para cada uno. Lamentablemente desde el ICA no se realiza ningún tipo de control al uso de estos recursos. Los agricultores argumentan uso en el pago de mano de obra.

Las actividades del manejo del cultivo se siguen realizando de forma continua y adecuada por parte de los beneficiarios, bajo la supervisión permanente del asistente técnico de la alianza.

Las capacitaciones en control de plagas y enfermedades y capacitaciones en Deshoje, deshije, destronque, repique, desguasque, ya han sido realizadas y de acuerdo con la información suministrada por los técnicos y del agricultor delegado como gerente aprendiz y el delegado para hacer la recolección de la fruta, los agricultores se encuentran aplicando estos procedimientos en sus UPAs. En la visita de monitoreo a una de las explotaciones se pudo observar que dichas prácticas son aplicadas.

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 continua siendo 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.

Durante el periodo se registraron 120 visitas 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:

De acuerdo con la información de la OGA se está próximo a alcanzar las metas de la alianza, logrando un total de 98. Has a la fecha y se espera llegar a un área de dos has/beneficiario. Es necesario tener en cuenta que la meta de la alianza son 106.2 has para 59 beneficiarios pero 7 beneficiarios se retiraron de la alianza, en este sentido se oriento a que cada beneficiario tuviera dos hectáreas y buscar también incrementos en la productividad por hectárea de modo tal que no se aparte de la meta de preinversión.

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 de acuerdo con la información técnica es necesario tener en cuenta que las plantaciones están en proceso de renovación, siembra y mejoramiento, así pues estas producciones se dispararan una vez se recuperen los cultivos y empiece la producción constante del área completa.

La OGR solicito a la OGA que en lo sucesivo los promedios de cosecha se REGISTREN de acuerdo a los registros individuales de los productores pues en la actualidad no los diligencian adecuadamente, la asistencia técnica esta haciendo seguimiento para que dicha información se registre adecuadamente y de forma periódica.

Asistencia Técnica

De acuerdo con la OGA y la OP la asistencia técnica se está desarrollando de manera adecuada, esta es aportada por MIDAS y con recursos del I.M. el programa de MIDAS reporto solo unas pocas visitas.

Otras:

Ya fueron desarrollados todos los talleres del componente incluidos los de cosecha y poscosecha. Aun así solo se reporta que alrededor de un 60% de los agricultores desarrollan todas las prácticas conjunta y adecuadamente.

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

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:

La entrega de insumos al grupo de beneficiarios ha retrasado la campaña de recolección de residuos, se reprogramo para desarrollarla en el mes de febrero, si bien en e POA no aparece, durante la visita de monitoreo el coordinador reporto que la actividad ya se había desarrollado, junto con la participación de la CARDER quien financio parte del manejo de residuos sólidos, con el IM se pago la movilización de desechos junto con la CARDER. Con recursos de la CARDER se esta elaborando dos vallas que se dispondrá en cercanías al río San Juan que circunda el corregimiento de Santa Cecilia. Esto es con recursos adicionales a lo presupuestado como aporte de la CARDER para la alianza.

Esta pendiente la realización de un taller sobre manejo seguro de agroquímicos el cual se realizara en el mes de febrero, así mismo las visitas a los diferentes predios para hacer seguimiento y certificar el desarrollo de las diferentes practicas en cada UPA como es manejo adecuado de residuos.

Se ha venido dando cumplimiento al desarrollo de las actividades de acuerdo a lo planificado en el POA. Las actividades pendientes se evacuaran en el mes de febrero y así se le dará cumplimiento al desarrollo de todas las actividades del PMA de la alianza.

1.2.2) 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 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.

Algunas actividades atrasadas se ejecutarán en el mes de febrero y algunas como visitas a predios se terminaran en el mes de marzo y con esto se daría cumplimiento a la totalidad las actividades del POA ambiental.

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 Bocadoillo –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. El convenio tiene una vigencia hasta el mes de mayo del presente año, el producto se entregará de cinco semanas de crecimiento.

Si bien La OGA dispuso de todo el andamiaje para la comercialización, transporte desde Santa Cecilia a Pereira, y administración del proceso comercial. La asociación de productores en asamblea general, decidió entregar su producto a un intermediario en la localidad argumentando que este les recibe el producto en la misma finca y así se ahorran el flete hasta el centro de acopio en la cabecera del corregimiento lo cual les representa según ellos ahorros hasta de \$30.000 por recorrido, adicionalmente manifiestan que el intermediario les paga de contado. En este sentido la OGA solicito a la asociación de productores que dieran por terminado el convenio que se había firmado, frente a lo cual la asociación manifestó que si. La OGA está en procura de que se firme un acuerdo comercial con el intermediario que esta adquiriendo el producto en la actualidad, previa comunicación que realizará al aliado comercial previsto en el convenio de alianza, para definir su participación en el mercado del bananito.

La OGA manifiesta que este tipo de trabajo con la comunidad es absolutamente arduo y desgastante, además por aspectos culturales de la

población esta toma decisiones que muchas veces no se comunican a la OGA o al equipo de profesionales que acompañan el proceso. Y después argumentan que fueron tomadas en el seno de la asamblea.

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.

Durante el periodo la asociación vendió cerca de 10 toneladas por un valor cercano a los \$3,300,000

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:

El componente de agro negocio es el mas atrasado en la alianza por tres razones fundamentales:

1. No es clara la participación del aliado comercial de la alianza quien argumenta que en este momento no puede recibir el producto, adicionalmente no ha definido si una vez se supere el año de establecimiento de los cultivos y el inicio de la producción del área total de la alianza este dispuesto a recibir el producto.
2. Los precios bajos del producto en el momento no permite establecer acuerdos comerciales duraderos y de buenas condiciones para la asociación. Y un buen volumen del producto se pierde en los predios.
3. La falta de compromiso de parte de los beneficiarios quienes no se comprometen con los acuerdos comerciales que se habían establecido a la fecha y prefieren no cosechar el producto y perderlo, antes de entregarlo a la OGA quien en este momento actuaba como intermediario de la comercialización.

La OGR ha solicitado a la OGA que continúe adelantando los acercamientos con diferentes comercializadores que estén dispuestos a recibir el producto, así mismo que oficie a inversiones NAPY aliado comercial del convenio de alianza para que defina su participación o no en el proceso. Igualmente que desarrolle un acercamiento mayor con la asociación para que se logre el empoderamiento y compromiso en torno a los procesos comerciales.

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 del 2009.
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.
3. A la fecha se han suscrito TRES contratos de proveeduría de insumos, y estos ya fueron entregados a los beneficiarios. Se realizará una última suscripción de contratos de insumos con los recursos del tercer desembolso.
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. El procedimiento es conocido por la totalidad de la OP.
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. Adicionalmente la información es llevada en archivo magnético en la oficina de la OGA.
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. Dentro de la organización hay dos personas encargadas del cronograma de cosechas o logística de recibo de la producción, proceso de selección y entrega al comercializador.
7. La OGA diseñó un registro para acopiar esta información, el cual empezó a aplicar desde el pasado mes de diciembre una vez se inició el ejercicio comercial. Así mismo cada beneficiario lleva un registro en una carpeta del volumen entregado.
8. La actividad de gestión de cobro a comercializador y pago a productores, la diseñó 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 pactó a un plazo de 20 días. Lamentablemente en estos dos meses la organización de productores no

entrego el producto a la OGA y por el contrario se lo entrego a un intermediario, aun así la OGA tiene dispuesta toda la logística para recibo del producto y pago a los beneficiarios tan pronto estos decidan empezar a entregar su producción.

9. La OGA lleva organizadamente los registros contables de la alianza, y ha realizado su socialización en tres asambleas de la organización.
10. la OGA lleva el balance de ejercicios de producción y comercialización el cual inicio a partir del mes de diciembre momento en el cual se realizaron las primeras entregas de producto.
11. Desde el mes de mayo la OGA inicio 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. Esta labor es reforzada en cada reunión de la asamblea general por parte del coordinador y del equipo de profesionales de la alianza.

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. respecto de la actividad de elaboración y validación de Plan de Desarrollo Socio - empresarial para la organización de productores, el documento ya esta elaborado, dicho documento se socializara con la OP en la asamblea general del mes de marzo. El documento aborda temas desde la etapa productiva, comercialización, manejo contable, manejo del fondo rotatorio, procesos organizativos al interior de la organización, control interno entre otros, el documento se socializará en el mes de marzo en asamblea general, de modo tal que puedan recogerse las observaciones al mismo y corregirlo para finalmente entregarlo a la OP.
3. los eventos de validación y retroalimentación del plan está programada para desarrollarse en los meses de marzo y abril.
4. La socialización sobre implementación, funcionamiento, control y responsabilidades de un fondo rotatorio creado con el dinero del incentivo modular se desarrollo en los meses de mayo, agosto y septiembre de 2009, con la totalidad de los beneficiarios. Sin embargo por parte de la OGA y del grupo de profesionales este aspecto se sigue reforzando con la OP en cada reunión.
5. En los meses de agosto y septiembre de 2009 se elaboro y entrego 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. adicionalmente se realizaron tres talleres de costos de la producción orientado por el programa MIDAS. A la fecha Según reporte de la OGA hay cerca del 60% de los productores que la llevan organizadamente.
6. A la fecha se han desarrollado seis Reuniones-Talleres 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. Durante el periodo se hizo una adicional con el ánimo de reforzar el conocimiento que los agricultores tienen de la alianza y afianzar el compromiso de los mismos con la organización, labor que la OGA ha calificado como muy dura por el tipo de población que esta involucrada. Se espera realizar una última para socializar los logros del proyecto en general por vereda y por el corregimiento.
7. A la fecha se ha distribuido 4 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.
8. 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. Así mismo no hay ningún tipo de

pronunciamiento al respecto.

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 7 y han asistido los miembros de la junta directiva de forma cumplida.
3. El gerente fue seleccionado desde el mes de mayo de 2009 y ha estado vinculado a los diferentes procesos administrativos de la alianza, sin embargo la OGA manifiesta nuevamente que el proceso de empoderamiento ha sido difícil porque su formación académica es incipiente y porque no posee una buena fluidez verbal, sin embargo la OGA manifiesta que la comunidad lo reconoce como un líder y que los beneficiarios aceptan y acatan las orientaciones que esta persona les da. La OGA sigue 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. Del área técnica se conformo un grupo de 7 personas para hacerle seguimiento a dichos procesos. El área de planeación está conformada por la junta directiva integrada por 5 personas.
5. El reglamento para la gobernabilidad ya esta elaborado, se esta corrigiendo y haciendo ajustes para incluir sistemas de control interno, normas, certificaciones entre otros, este será sometido a revisión de la junta directiva de la Asociación y se socializara con todos los miembros de la organización en el mes de marzo, a la fecha se han desarrollado 4 asambleas generales y la junta directiva continua reuniéndose con una periodicidad mensual.

Actividades adicionales de emprezarizacion:

Durante el mes de noviembre se realizo la inscripción de los beneficiarios al taller de empresarización que será adelantado por el SENA, se tenia previsto que iniciara en el mes de enero sin embargo el SENA no ha dispuesto del profesional que desarrollara la labor, se ha proyectado que las capacitaciones se realicen en cada una de las veredas.

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

La OGA se ha mantenido al frente del desarrollo de todas las actividades de la alianza y la labor tanto del coordinador como del equipo de profesionales es conocida y avalada por la comunidad y por el CDA de la alianza.

La OGA A través de su equipo de profesionales hace seguimiento de los diferentes componentes y procedimientos de la alianza con la comunidad beneficiaria.

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 asumió el compromiso para ponerse al día en el próximo periodo.

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 socio empresarial fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

Metas del Plan Social.

El desarrollo de todas estas actividades se encuentra al día de acuerdo al POA, exceptuando solo aquellas en la que esta vinculado el aliado comercial, debido que este no tiene la capacidad de estar en la zona de la alianza, el compromiso del aliado comercial para con la alianza no es claro a esta altura, si bien esta el convenio firmado, no ha habido intención de compra y así mismo no se ha manifestado a partir de que mes empezara a adquirir el producto.

Frente al diligenciamiento de registros por parte de los productores, durante la labor de monitoreo se evidencio que los productores no conocen sus costos de producción y no saben como identificar actividades y costearlas, lo cual no les permite saber de la rentabilidad de su negocio, en este sentido la OGR solicito a la OGA que adelante con la OP las actividades para reforzar este aspecto y que se exija a los agricultores el diligenciamiento de los registros de producción y de costos de producción y que la OGA después haga el ejercicio de organizar la información y regresarla a los agricultores.

De parte de la OGR se insistió a la OGA para que busque los mecanismos para fortalecer el componente socio empresarial de la alianza, pues si bien las actividades se han desarrollado de acuerdo al POA, dentro de la comunidad se evidencia grietas en el proceso y aun no hay un buen nivel organizacional en la asociación, del mismo modo se evidencia compromiso para algunas actividades pero no tanto para otras, parecería que la OP le da prioridad o importancia a aquellos aspectos que mas se les facilita pero sencillamente obvia los que no son tan fáciles de adelantar.

Actividades adicionales de empresarizacion:

Se esta a la espera que el SENA nombre la persona que se encargara de desarrollar las actividades adicionales de empresarización, ya se realizo la inscripción de los participantes.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores.

El proceso de transferencia lo esta desarrollando la OGA y advierte que debido a condiciones de formación de los beneficiarios el procedimiento se ha hecho dispendioso, sin embargo resalta el compromiso de la asociación así como de su junta directiva.

De otro lado manifiesta que por aspectos culturales la comunidad y sus miembros individualmente son absolutamente herméticos en sus opiniones y apreciaciones y el acercamiento con ellos debe hacerse paulatina y cuidadosamente.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores.

La OGA continúa desarrollando el proceso con el gerente aprendiz de la alianza y con otros beneficiarios que se encuentran comprometidos con el proceso, pero advierte que hay dificultades con el nivel de comprensión por parte de ellos, debido fundamentalmente a aspectos culturales y de formación del grupo de agricultores.

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:

A la fecha todas las entidades cofinanciadoras han realizado sus aportes para la alianza, la totalidad de los recursos de gobernación y \$10.000.000 de la alcaldía de Pueblo Rico están en poder de la OGA. Los cuales están destinados a la adquisición de insumos.

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	\$ 355.453.497	
		\$ 319.360.000	90%
GOBERNACION	insumos	\$ 41.013.000	
		\$ 40.230.000	98%
ALCALDÍA DE PUEBLO RICO	insumos	\$ 15.000.000	
		\$ 10.000.000	67%
CARDER	plan de Manejo Ambiental	\$ 5.000.000	
		\$ 900.000	18%
MIDAS	Para Asistencia Técnica	\$ 16.422.501	
		\$ 16.422.503	100%
INCENTIVO MODULAR	Para insumos	\$ 81.596.000	
		\$ 38.777.228	48%
	Para Coordinación técnica	\$ 10.320.000	
		\$ 6.880.000	67%
	Incentivo del Gerente aprendiz	\$ 4.153.500	
		\$ 1.384.500	33%
	Para el Plan de Manejo Ambiental	\$ 2.545.000	
		\$ 1.125.000	44%
	Para el Plan de Manejo Social	\$ 13.560.000	
		\$ 7.500.000	55%
Para la administración de la OGA	\$ 41.760.000		
	\$ 25.056.000	60%	
Estudio de suelos	\$ 2.307.000		
	\$ 0	0%	

ALIANZA	TOTAL FINANCIACION	\$ 810.405.501	100%
	TOTAL PROGRAMADO PARA EJECUCION AL CORTE	\$ 589.130.498	73%
	TOTAL EJECUTADO AL CORTE	\$ 467.635.231	58%

INCENTIVO MODULAR	TOTAL FINANCIACION	\$ 234.317.000	100%
	TOTAL PROGRAMADO PARA EJECUCION AL CORTE	\$ 156.241.500	66,7%
	TOTAL EJECUTADO AL CORTE	\$ 80.722.728	34,5%
	PORCENTAJE DE EJECUCION DEL I.M. SOBRE LO PROGRAMADO AL CORTE		51,7%

LA ejecución de recursos de la alianza está en un porcentaje de 58% respecto de una programación del 73%. Está pendiente la ejecución del 50% de los recursos de la alcaldía y así mismo recursos del I.M. correspondientes al segundo y tercer desembolso.

Del recurso total del I.M. se ha ejecutado a la fecha un 34,5%.

Del primer desembolso del IM se ha ejecutado el 92%.

En el mes de enero se realizó el segundo desembolso. Equivalente a \$ 69.844.000

El porcentaje de ejecución del I.M. es del 51,7% respecto de lo programado hasta la fecha de corte.

Ya se envió la documentación a FIDUCOLDEX para la contratación de compra de insumos, con lo cual se espera ejecutar rápidamente estos recursos disponibles y solicitar el tercer desembolso.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

Se encuentra firmado la totalidad de los pagares, el objetivo era que a partir del mes de diciembre una vez iniciado el ejercicio comercial se iniciara así mismo el reintegro al fondo rotatorio de la asociación, lamentablemente los volúmenes comercializados fueron muy bajos y los agricultores no hicieron ningún reintegro al fondo.

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

De acuerdo con solicitud de La OGR en periodos anteriores 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. A la fecha no se ha hecho.

Financiamiento Adicional:

Aporte técnico del programa MIDAS.

De acuerdo con la certificación emitida por el programa MIDAS, el aporte para la alianza será de \$22.991.501 durante el periodo junio 2009 a abril 2010. Hasta la fecha el aporte del programa MIDAS es de \$16.422.503 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 \$555.568.503, representados en:

- los aportes de los productores
- la Gobernación de Risaralda
- Los aportes del municipio de Pueblo Rico
- la CARDER,
- Primer y segundo 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 para la alianza, por valor de \$ 22.991.501 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	9,3	El proceso ha avanzado significativamente, los agricultores vienen adelantando las labores de cultivo al día de acuerdo a las indicaciones del equipo técnico.
2. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	7,9	El componente ambiental se está desarrollando de acuerdo al POA. Queda pendiente que algunos beneficiarios apliquen los conceptos en sus predios. Y las visitas del profesional ambiental para hacer seguimiento a los mismos
3. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	8,3	La OGA adelanto en este último periodo un buen número de estas actividades. el promedio continua viéndose afectado fundamentalmente porque aún no se diligencian registros de la actividad comercial y el aliado comercial no participa en los CDA. Frente al tema social la OGR dejo algunas recomendaciones a la OGA y a la OP. Porque aun no se evidencia consolidación socio empresarial en la organización.
4. Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	7	La OGA continua desarrollando el proceso con un grupo de beneficiarios la única observación es que debido a condiciones de formación de los agricultores el procedimiento se hace más dispendioso.
5. Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definida y operando	6	Si bien se han desarrollado el cúmulo de actividades previstas en el POA, el proceso no está consolidado y aun existen serias falencias en la consolidación socioempresarial de la organización.
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)	9	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)	9	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.	8	El coordinador de la alianza actúa con absoluta responsabilidad en el desarrollo y seguimiento de todas las actividades inherentes a la alianza, la OGR EN periodos anteriores le solicito que vinculara por completo al gerente aprendiz en estos roles, y aunque se ha hecho la aprehensión por parte del beneficiario es baja
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.	6	Hay dos convenios de comercialización firmados, pero la OP decidió unilateralmente no entregar el producto a la OGA quien actuaría como agente comercializador del producto.
12. Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	4	Los agricultores decidieron entregar el producto a un intermediario sin respetar los acuerdos comerciales existentes.
13. Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	4	Se encuentra firmado el convenio pero no se ha empezado el ejercicio comercial.
14. Calificación a la ejecución del IM.	7	Ya se ejecuto el 92% del primer desembolso del I.M. y en el mes de enero se realizo el segundo desembolso.
15. Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	9	A la fecha se cuenta ya con los aportes de los diferentes aliados de acuerdo a la programación. 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	

**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>AMBIENTAL Beneficiarios que realizan correctamente las actividades de manejo de residuos sólidos.</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, que por intermedio de su profesional ambiental y con apoyo del personal técnico se controlara la aplicación de los planes ambientales en todos y cada uno de los predios de los agricultores mediante visitas de seguimiento y verificación durante los próximos dos meses.</p>
<p>SOCIO EMPRESARIAL. No. de beneficiarios /mes controlando su producción y sus costos de producción con la aplicación de la cartilla.</p> <p>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</p>	<p>Aunque ya se desarrollaron las capacitaciones al respecto, la totalidad de los beneficiarios no usan la cartilla como herramienta de control de su UPA.</p> <p>Si bien se han desarrollado actividades para dar cumplimiento al POA, no se evidencia el empoderamiento y compromisos de parte de los beneficiarios. Al parecer esto no reviste importancia para ellos y por eso la obvian y no asumen ningún compromiso al respecto.</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>Las metas de la alianza pueden tirarse por la borda si no se logra consolidar este proceso con la organización. No tiene ningún objeto desarrollar el resto de actividades adecuadamente si en este aspecto no logramos avanzar mas allá de la visión tradicional del grupo de agricultores.</p>	<p>La OGA asumió el compromiso de continuar desarrollando este tipo de jornadas de capacitación y hacer seguimiento a la toma de registros a través del asistente técnico de la alianza.</p> <p>La OGR insto a la OGA y a la OP para que adelanten los procedimientos con la totalidad de los beneficiarios de modo tal que se perciba el compromiso de todos y cada uno de ellos en todos los aspectos relacionados con la alianza y con el crecimiento socio empresarial de la organización. La OGA se comprometió a abordar este tema en particular con los beneficiarios y en compañía de los profesionales de apoyo de la alianza</p>

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
establecido con el Aliado Comercial.			
AGRONEGOCIOS. Desarrollo de la actividad comercial.	Si bien ya hay convenios de comercialización firmados, el proceso comercial no ha iniciado. Los agricultores decidieron venderle a un tercero, desconociendo los acuerdos firmados.	Está el riesgo de que los aliados comerciales desistan de su compromiso.	La OGA trabajara junto con la OP para desarrollar el compromiso de comercialización. Así mismo continuara adelantando gestiones a para concertar posibles aliados comerciales que estén en capacidad de adquirir el producto y de convenir acuerdos comerciales.
EJECUCIÓN DE RECURSOS.	Si bien se dinamizo algo la ejecución financiera es necesario agilizar el proceso de ejecución del I.M.	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. Adicionalmente resulta en un sobre costo para la OGA quien no podrá liquidar la alianza en los tiempos previstos.	La OGA tiene previsto ejecutar el segundo desembolso rápidamente porque es básicamente para insumos, los cuales ya tiene cotizados y con la papelería en Fiducoldex. La OGA manifiesta que tramitara el tercer desembolso de los recursos del I.M. en el mes de marzo.

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 decidía, 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 mantuvo comunicación con el CDA para conocer sobre las decisiones tomadas en el marco de las reuniones con miras a poder liquidar la alianza en los tiempos previstos.
- Se ha mantenido comunicación con la OGA, con FIDUCOLDEX para agilizar las contrataciones de proveeduría de insumos y de contratación del personal profesional para la alianza.

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

El CDA continua al frente del desarrollo de la alianza 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.

El CDA ha estado siempre atento a que las decisiones tomadas contribuyan al mejoramiento de las condiciones de los productores y que sean realizadas en el marco de las alianzas productivas.

El ultimo CDA se desarrollo con un día de campo en donde todos los miembros del CDA estuvieron presentes y realizaron la visita a varios predios de los agricultores para evidenciar el desarrollo de las diferentes actividades y el compromiso de los beneficiarios para con 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 ha continuado orientando su trabajo 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.

Se observa un buen desarrollo de las actividades de acuerdo a la programación del POA.

Dentro del proceso se evidencia que es necesario enfatizar aún más el trabajo con los agricultores en los aspectos de acopio y comercialización del producto. Frente a lo cual la OGR recomendó acciones específicas a la OGA con apoyo de todo su equipo de profesionales.

Los profesionales que acompañan el proceso gozan del reconocimiento de los productores y estos participan activamente en las diferentes actividades que se programan.

-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 últimos tres periodos y la alianza tomo el rumbo esperado, esto debido a las recomendaciones que en su momento hiciera la OGR para que la OGA lograra ponerse al día en todas las actividades pendientes.

Las diferentes actividades de la alianza se han desarrollado de forma integral y desde los componentes técnicos como social se ha contribuido a organizar la asociación en torno a procesos productivos con fines empresariales, esto se ve reflejado en unidades productivas debidamente manejadas y bajo la aceptación de la orientación técnica, lamentablemente se ve opacada por el hecho de que los agricultores no respetaran el

acuerdo comercial y hayan decidido entregar la producción a un intermediario.

Aún así la alianza está orientada hacia el cumplimiento de sus metas.

Para las actividades que están pendientes por desarrollar 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.

Como conclusión final queda dos aspectos medulares en los que es necesario hacer un mayor esfuerzo de parte de todos los actores:

1. Consolidación de la Asociación de productores en los aspectos organizativos y social empresarial.
2. Afianzar el concepto de esquema productivo articulado a un proceso comercial el cual es necesario encontrar, mantener, respetar y hacer crecer. Y que es un gran esfuerzo institucional que normalmente el agricultor solo no puede hacer. Y por tal razón no puede obviarse con tanta ligereza.