

PROYECTO APOYO A ALIANZAS PRODUCTIVAS

MODULO 2. INFORMACIÓN DE MONITOREO Y SEGUIMIENTO

Descripción resumida de actividades, indicadores
en estado de alarma, causas, riesgos y acciones preventivas
correctivas o de mejora

ALIANZA PRODUCTIVA DE LULO EN LOS MUNICIPIOS DE SANTA ROSA DE CABAL Y DOSQUEBRADAS, EN EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA	Fecha de Visita*		
	Día	Mes	Año
	06	04	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	Fundación Codesarrollo												
Nombre monitor responsable	Sergio Daniel Silva Sarmiento												
Número y año del convenio de alianza	Número			016			Año			2006			
Fecha de aprobación de la alianza en comisión intersectorial	Día	24	Mes				08	Año	2006				
Fecha vencimiento-póliza cumplimiento-convenio de alianza*	Día	25	Mes				11	Año	2009				
Fecha del CDA que aprobó el POA	Día	25	Mes				08	Año	2008				
Vigencia del POA de referencia	Mes	08	Año	2008			Mes	04	Año	2009			
Periodo al que corresponde el informe**	Día	01	Mes	02	Año	2009		Día	31	Mes	03	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día			Mes	01	Año	2008		Antigüedad de la alianza- Meses			14	
Organización de Productores a cargo de la alianza	ASOLULOS												
Organización Gestora Acompañante en la actualidad (OGA)***	COMITÉ DE CAFETEROS DE RISARALDA												
Otras OGA´s que han acompañado la alianza													
Aliados (s) comercial (es) actual (es) con convenios de comercialización vigentes.	POSTOBON S.A												
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 **Comité**

Directivo de Alianza

Lugar - Fecha **Participantes** **Resumen de temas más importantes**

tratados en la actividad y observaciones **Comité Directivo de**

Alianza

Participantes **Resumen de temas más importantes tratados en la**

actividad y observaciones **Comité Directivo de Alianza**

Resumen de temas más importantes tratados en la actividad y

observaciones **Comité Directivo de Alianza**

Comité Directivo de Alianza

Comité Directivo de Alianza

Comité de Cafeteros de Dosquebradas: Abril 06

1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, Marino Aguirre Representante de los productores 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento En la reunión se abordaron las siguientes temáticas:

1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, Marino Aguirre Representante de los productores 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento En la reunión se abordaron las siguientes temáticas:

En la reunión se abordaron las siguientes temáticas:

1. No asistieron las Umatas, La Gobernación, el Sena y el aliado Comercial.
2. Agronegocios: Los beneficiarios hicieron un cambio de aliado Comercial sin cumplir el procedimiento del PAAP. Este nuevo aliado es Casa Luker. Los argumentos del representante de los productores para cambio del aliado fueron que debido a la baja cantidad de producción que éste han tenido la Productora de Jugos no les recibe esta cantidad; el pago ha sido muy demorado, a la fecha les deben \$11.000.000. Se les solicitó por parte de la OGR

una carta donde Productora de Jugos, permite la venta a otro aliado comercial y una carta de la OGA y de la Asociación informando dicho cambio de aliado.

3. Informe Presidente Asolulos: Presenta la dinámica de los pagos de algunos beneficiarios. Hay beneficiarios que no están cancelando sus aportes respectivos a pesar de hacer acuerdos de pago en el municipio de Dosquebradas. Se le dio instrucciones al Representante de los productores y a la OGA para que envíen una carta a cada uno de los que están retrasados en su pago haciéndoles saber la obligación que tienen. De igual forma se les recordó que dentro del reglamento del fondo rotatorio está establecido el procedimiento para los cobros, el cual deben implementar.
4. Plan Técnico: En los dos municipios ya hay productores que están terminando su ciclo de producción y no quieren volver a cultivar lulo.
5. Plan Social: Ya se ejecutaron todas las actividades establecidas en el POA, adicionalmente se desarrolló una actividad encaminada al proceso de manejo del fondo rotatorio.
6. Plan ambiental: Se realizara la entrega de unos Kits de repuestos para fumigación, tan solo a 27 productores los cuales están cumpliendo a cabalidad las recomendaciones de la asistencia técnica y son los que aun tiene cultivos o están volviendo a sembrar.
7. Financiero: Existe un disponible de IM por un total de \$2.983.310 que está representado en: Insumos por \$1.506.448; PMA \$302.262; PMS \$1.174.600. Se propone hacer una compra de insumos por el saldo total más \$4.147.351 del rubro de la Gobernación y solicitar un traslado del PMS al PMA para la compra de boquillas para las fumigadoras con el fin de evitar desperdicios. Esta solicitud no es aprobada y se le solicita a la OGA hacer un análisis de necesidades en el PMS con el fin de hacer un mejor uso de dichos recursos.
8. POA: Este ha sido enviado por la OGA con errores, por tal razón se le ha solicitado hacer las correcciones, para que

sean acordes con los informes mensuales de la misma OGA en los meses de Febrero y Marzo de 2009.

Reunión con la OGA

Reunión con la OGA

Reunión con la OGA

Vía telefónica y correo electrónico

1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento En diferentes oportunidades se ha mantenido comunicación y enviado procedimientos y asesorías con el fin de garantizar la calidad de la información de los informes de OGA y el POA. **Visita a predios u otras actividades de campo** Dosquebradas Abril

06 1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento En diferentes oportunidades se ha mantenido comunicación y enviado procedimientos y asesorías con el fin de garantizar la calidad de la información de los informes de OGA y el POA. **Visita a predios u otras actividades de campo** Dosquebradas Abril

06 1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

En diferentes oportunidades se ha mantenido comunicación y enviado procedimientos y asesorías con el fin de garantizar la calidad de la información de los informes de OGA y el POA. **Visita a predios u otras actividades de campo** Dosquebradas Abril

06 1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

Visita a predios u otras actividades de campo

Dosquebradas Abril 06 1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

Visita a predios u otras actividades de campo Dosquebradas Abril 06 1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

Dosquebradas Abril 06 1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

1) OGA; Jorge Andres Lopez, Coordinador de la alianza, Alvaro Montoya, Tecnico del Proyecto, 2) OGR; Sergio Daniel Silva Sarmiento Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

Se determinó no hacer visita de campo dado que los cultivos ya terminaron su ciclo productivo.

1. AREA TECNICA Y PRODUCTIVA

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

Metas del establecimiento productivo:

- 41 análisis de suelo
- 41 análisis Fitopatológico
- Establecer el tutorado por el sostenimiento las plantas y desarrollo del cultivo de los 41

beneficiarios

- Hoyado de los predios
- Aplicación de materia orgánica
- Distribución, siembra y resiembra de colinos
- Limpias y plateos
- Fertilización
- Realizar la limpia y adecuación del terreno para el proceso de siembra de los 41 beneficiarios
- Control y manejo de plagas y enfermedades
- Podas de formación y mantenimiento
- Siembra de 25.000 plántulas del proyecto y comienzo del proceso productivo

Metas productivas (Producción y productividad):

- Recolección promedio 7,8 ton/ha/año.

Otras metas del Componente

- Asistencia Técnica a los 41 beneficiarios

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:

Según el POA se habían programado la realización de actividades de aplicación del plan de fertilización (correctivos, abonos, fertilizantes) a 6 predios y esto fue ejecutado en el tiempo programado.

Según el POA para el mes de Enero se había programado la

poda para 8 beneficiarios, dicha actividad fue ejecutada en ese mes.

Otras:

Asistencia Técnica

El plan de Asistencia Técnica se está ejecutando en los dos municipios con recursos de MIDAS, esta actividad no se ha cumplido dado que ya existen productores que terminaron su ciclo productivo y no quieren seguir con el lulo y hay otros que se retiraron del proyecto. El promedio de visitas técnicas en este periodo de monitoreo ha sido a 27 predios, es decir el 65% de la meta bimestral y el 32% de la meta total que está proyectada hasta el mes de junio de 2009.

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:

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:

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:

Según el POA presentado por la OGA y los monitoreos realizados a la alianza, esta ya realizó los análisis de suelo, se establecieron los tutores para el sostenimiento las plantas y desarrollo del cultivo. De igual forma ya se aplicó la materia orgánica, se realizó la distribución, siembra y resiembra de colinos. Las limpias y plateos se viene efectuando para los cultivos que aun están en el ciclo productivo. De acuerdo a las indicaciones de la asistencia técnica se está realizando el control y manejo de plagas y enfermedades. Las podas de formación y mantenimiento se realizan frecuentemente en los cultivos. A la fecha y según el POA se han sembrado 29.000 plantas de lulo.

Productivas (Producción y Productividad)

Área Cosechada: En la actualidad se ha cosechado en 29.4 hectáreas de las 25 inicialmente propuestas.

Producción obtenida: La producción obtenida según el POA a la fecha es de 71 toneladas de las 135 propuestas. Esta disminución se debió al retiro de productores y a los problemas generados en los cultivos por la temporada invernal que azotó la región.

Asistencia Técnica

Visitas de Asistencia técnica: Las visitas de asistencia técnica no se han cumplido en su totalidad a los 41 productores dado que algunos ya terminaron su ciclo productivo de lulo y no quieren seguir con el producto y otros se retiraron de la alianza.

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:

- Separación, aprovechamiento y disposición final de residuos sólidos
- Entrega de 2 canecas por productor
- Adecuación de planta de biopreparados comunal
- Capacitar a los productores en el manejo adecuado de las herramientas de trabajo, manejo de pesticidas y bombas de fumigación; y capacitarlos en el manejo de las buenas prácticas agrícolas o producción más limpia
- Entregar Kits de seguridad a los productores para el uso adecuado de pesticidas y herramientas del proyecto

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

2.2.1) 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:

Capacitación:

Según el POA para el periodo programado no hay capacitaciones dado que estas ya han realizado.

Separación, aprovechamiento y disposición final de residuos sólidos:

Según el POA y el informe ambiental presentado por la OGA, los productores ya realizan estas actividades de separación y aprovechamiento de los residuos sólidos en sus cultivos.

Entrega de 2 canecas por productor:

Según el informe de OGA, los productores ya tienen sus canecas.

Adecuación de planta de biopreparados comunal:

Según el informe de OGA y de acuerdo al CDA, se tomó la decisión de no hacer esta planta de biopreparados comunal, debido a la dispersión de los beneficiarios y la poca eficiencia de la construcción de los mismos. Se determinó hacer la construcción para 27 beneficiarios.

Entregar Kits de seguridad a los productores para el uso adecuado de pesticidas y herramientas del proyecto:

Según el POA los kits ya fueron entregados a cada uno de los beneficiarios.

2.2.2) 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:

2.2.2) 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:

2.2.2) 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:

CAPACITACION:

Las capacitaciones a los productores en el manejo adecuado de las herramientas de trabajo, manejo de pesticidas y bombas de fumigación, así como en el manejo de las buenas prácticas agrícolas o producción más limpia, se desarrollaron el año anterior y en la visitas de monitoreo se puede observar que los productores han asimilado dichas capacitaciones y las ponen en práctica en sus predios.

SEPARACIÓN, APROVECHAMIENTO Y DISPOSICIÓN FINAL DE RESIDUOS SÓLIDOS:

Según el informe de OGA y el POA esta actividad se desarrollo en el año 2008 y se ve reflejada en cada uno de los predios de los beneficiarios donde desarrollan las actividades de separación, aprovechamiento y disposición final de los residuos sólidos.

ENTREGA DE 2 CANECAS POR PRODUCTOR:

Según el POA esta actividad ya se desarrollo.

ADECUACIÓN DE PLANTA DE BIOPREPARADOS COMUNAL:

Se tiene programado para el mes de Abril desarrollar dicha actividad, aunque en el CDA se había establecido que solo seria para los 27 productores que aun continúan cultivando y cosechando, en el POA sigue la cifra de 41 beneficiarios, la OGA no realizó dicha corrección.

ENTREGAR KITS DE SEGURIDAD A LOS PRODUCTORES PARA EL USO ADECUADO DE PESTICIDAS Y HERRAMIENTAS DEL PROYECTO:

Según el POA, los informes de OGA y en las visitas de monitoreo podemos observar que los beneficiarios poseen estos kits y los están utilizando.

-
-

3. COMPONENTE AGRONEGOCIO

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

Convenios de Comercialización:

- Confirmar a la empresa Postobón S.A. como el aliado comercial permanente de la alianza de lulo en el departamento de Risaralda.

Metas de venta en valor y volumen:

- Comercializar 194.5 toneladas de lulo La Selva en el primer año de desarrollo de la alianza, 306 toneladas el segundo año, 83 toneladas el tercer año y 306 toneladas el cuarto año, a un precio promedio de \$1.250 / kilo de lulo en fresco, según lo acordado en el convenio tripartita.
- Para el primer año de ejecución de la alianza se ha proyectado tener un ingreso de \$104.156.250.

-
-

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:

Preparación para el desarrollo de la actividad comercial y gestión comercial:

A la fecha el Aliado Comercial, no le esta comprando a la Asociación, según el argumento dado a la Asociación es que los volúmenes de entrega son bajos y hay retrasos en los pagos.

Desarrollo de la actividad comercial:

Según el POA en la actualidad se han comercializado 71 toneladas de las 122 presupuestadas para la fecha de corte. Se ha cumplido con el 58% de la meta.□□

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 agro negocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

□ **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 agro negocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:**

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 agro negocio fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:

Preparación para el desarrollo de la actividad comercial y gestión comercial:

Convenios de comercialización firmados: Según el POA Existe convenio de comercialización firmado.

Convenios de comercialización operando: El convenio de comercialización según el informe de OGA y el POA se encuentra opera normalmente con los beneficiarios de la alianza. Pero la realidad es que según lo informado en la visita de Monitoreo, el Aliado comercial ya no le está comprando desde el mes de febrero a la Asociación y le manifestó a la misma que podían comercializar libremente a otros Aliados (no hay comunicación por escrito de esta situación). La Asociación está en la actualidad perfeccionando un convenio con Casa Luker.

Convenios de comercialización vigentes: El convenio de comercialización con Postobon SA está vigente y se renueva automáticamente cada año

Desarrollo de la actividad comercial

Producción comercializable de producto: Se comercialización 71 toneladas de lulo al aliado comercial, para un cumplimiento del 58% de la totalidad del proyecto, según la información consignada en el POA.

Valor de las ventas: Los beneficiarios obtuvieron ingresos por \$88.500.000 producto de la venta de las 71 toneladas de lulo, significando un 58% de cumplimiento sobre lo programado en el POA.

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:

- Realizar 1 Asamblea de socialización
- Realizar 2 Mesas de trabajo
- Realizar Gira para observar procesos empresariales y de producción exitosos
- Realizar 16 Capacitaciones en las áreas de administración, gerencia, asociatividad y empoderamiento del proyecto
- Reunión de integración de fin de año

Metas del acompañamiento de OGA:

- Compra de programa contable y adecuación de oficina
- Cartelera de actualización
- Reunión del comité directivo de la alianza para socializar y tomar decisiones del proyecto
- Acompañamiento y coordinación de todo el proceso del proyecto que es referente a la OGA
- Venta y comercialización de Lulo
- POA diligenciado adecuadamente y actualizado oportunamente.
- Gestionar trámites financieros ante FIDUCOLDEX para el funcionamiento del proyecto.
- Acompañar las visitas de monitoreo realizadas por la OGR.
- Informes de OGA, diligenciados, aprobados y entregados a la OGR.

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

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

Plan Social

El PMS se ha cumplido en su totalidad según el POA. En el mes de marzo contrató un profesional que desarrolló actividades de fortalecimiento socio empresarial del proyecto y plan de transferencia. Para el mes de Abril se desarrollará una actividad con el fin de identificar plenamente al beneficiario que será el Gerente de la Alianza.

Actividades adicionales de empresarización:

Estas actividades no se han realizado, la OGR está en proceso de concertar con el Sena de Risaralda para ejecutar dicha actividad.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

Ya se identifico al grupo de productos a los cuales se les realizara el plan de transferencia y en Abril se tendrá identificado el productor elegido para ser Gerente de la alianza. Se espera que a través del fondo rotatorio puedan cancelar un incentivo a la persona que se encargue de gerenciar la alianza.

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

La OGA no ha sido eficiente y efectiva para el desarrollo de las actividades, específicamente en la entrega con claridad de informes de OGA mensual, los cuales contienen errores, son repetitivos estos y la información consignada en los mismos. A pesar de enviar por parte de la OGR la información necesaria para realizar un buen POA, la OGA no atiende las explicaciones dadas. El POA continúa con errores donde se denota el poco análisis que le hace la OGA al estudio de preinversión y las actividades que se plantean en el CDA. Adicionalmente continúa la Alianza

sin información contable de la misma. Por esta razón se envía el EIP el POA con las observaciones realizadas a la OGA y que no fueron resueltas, no obstante se hicieron varias llamadas de atención.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

A pesar de existir un grupo identificado de productores para hacer el plan de transferencia no se ha seleccionado al próximo Gerente y la OGA no tiene un cronograma claro de entrega y empalme con este grupo.

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:

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:

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:

Plan Social

Todas las actividades incluidas en el POA del PMS se han realizado.

Actividades adicionales de empresarización:

Esta actividad no se ha realizado. Ya están identificados los núcleos productivos que solicita el SENA para programar el inicio del programa.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores

Ya se inició este proceso con el representante legal de Asolulos, pero se requiere que se identifique realmente a la persona que se encargará de hacer la gerencia de la alianza.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores

Ya se identificó el grupo de productores para hacer el plan de transferencia. Falta identificar el futuro Gerente de la alianza. □ □

5. COMPONENTE FINANCIAMIENTO

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

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

Ministerio de Agricultura (IM)	Gobernación de Risaralda	Alcaldía de Dosquebradas	Alcaldía de Santa Rosa de Cabal	SENA	Postobon	Comité De Cafeteros Risaralda (OGA)	TOTAL
\$ 117.501.000	\$ 72.000.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.400.000	\$ 10.000.000	\$ 21.000.000	\$ 242.901.000

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

Adjuntamos cuadro de amortización propuesto en el fondo rotatorio.

Año 1	Pago	Pago	Cuota	Causación	Saldo
-------	------	------	-------	-----------	-------

	Capital	Intereses	Total*	Intereses	
1			\$ 0	\$ 7.578.785	\$ 125.079.335
2	\$ 125.079.335	\$ 8.067.617	\$ 133.146.953	\$ 8.067.617	\$ 0

Los recursos de fondo rotatorio están destinando para compra de insumos, compra de herramientas, transporte de cosecha y pago de cosecha de la Asociación al productor mientras el aliado comercial consigna el pago.

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:

Todos los recursos se aportaron de acuerdo a lo establecido en el estudio de preinversión, está pendiente hacer la valoración de los aportes de MIDAS.

Eficiencia en el uso de los recursos:

Los recursos de la Alianza se han invertido de acuerdo a las necesidades identificadas por la OGA y las solicitudes que se han realizado a través del Comité Técnico.

Consolidación del Fondo Rotatorio:

El Fondo Rotatorio de la alianza viene operando, es importante resaltar que este fondo a pesar que los beneficiarios sufrieron por la temporada invernal ha podido recoger importantes recursos del fondo rotatorio.

Financiamiento Adicional:

El proyecto MIDAS ha realizado aportes en las actividades ambientales y 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:

COFINANCIADOR	APORTE TOTAL	DESEMBOLSADO	EJECUTADO	% EJECUCIÓN
Ministerio de Agricultura (IM)	\$ 117.501.000	\$ 117.501.000	\$114.517.690	97
Gobernación de Risaralda	\$ 72.000.000	\$ 72.000.000	\$ 67.830.481	94
Alcaldía de Dosquebradas	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	100

Alcaldía de Santa Rosa de Cabal	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000	100
SENA	\$ 7.400.000	\$ 7.400.000	\$ 7.400.000	100
Postobon	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	100
Comité De Cafeteros Risaralda (OGA)	\$ 21.000.000	\$ 21.000.000	\$ 21.000.000	100

Estado del Fondo Rotatorio: Información obtenida en la visita de monitoreo del periodo Diciembre de 2008 y Enero de 2009 (La OGA no suministro información actualizada)

MUNICIPIO	CAPITAL ENTREGADO (IM)	CAPITAL RETORNADO	%	TOTAL INTERÉS	INTERÉS RETORNADO	%
Dosquebradas	\$ 48.086.459	\$ 8.417.150	17%	\$ 2.358.100	\$ 1.966.925	83%
Santa Rosa de Cabal	\$ 38.398.118	\$ 15.964.635	41%	\$ 2.889.750	\$ 1.892.650	65%
TOTAL	\$ 86.484.577	\$ 24.381.785	28%	\$ 5.247.850	\$ 3.859.575	73%

Se le solicita a la OGA cuantificar los aportes de los productores en mano de obra, teniendo en cuenta que se han realizado actividades de mantenimiento de cultivo que se deben expresar en el POA.

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

Concepto	Calificación (1-10)*	Observaciones
Calificación al cumplimiento del Plan Técnico-Productivo	8.9	Esta Actividad se está desarrollando con un cumplimiento total según lo programado, solo se está realizando visita a 27 beneficiarios de la alianza
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental		Para este periodo no está nada programado
Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan	9.1	Falta realizar la escogencia del Gerente de la Alianza

Social		
Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	9.8	Este se está desarrollando aun que se requiere que se defina el monto del pago al Gerente de la alianza y se identifique el Gerente.
Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	9.0	Las dos asociaciones trabajan coordinadamente y es liderada la alianza por Asolulos.
Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	6.0	Es importante hacer que todos los miembros del CDA asistan a los comités, sea un comité decisorio y que participen los miembros y las decisiones las tome este y no la OGA.
Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	9.0	La alianza posee una estructura organizacional operando, aunque falta definir el nombre y el valor a pagar del futuro Gerente de la Alianza.
Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día?)	2.0	Asolulos tiene su contabilidad al día, pero la OGA no ha presentado la información contable de la alianza.
Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	2.0	El POA no está actualizado, no hay información financiera de la alianza, la información no está sistematización en poder de los productores.
Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o desarrollo de la alianza.	2.0	Es deficiente el trabajo de la OGA en cuanto entrega de informes mensuales, actualización de POA e información contable y los informes de OGA.
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.	10	El convenio está al día y es favorable para los productores. Sin embargo esto opera en la teoría ya que en la práctica el Aliado Comercial le informó verbalmente a los productores que estaban en libertad de comercializar con otro agente.
Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	5.0	Los productores no están cumpliendo sus compromisos con el aliado comercial y este dejo de comprarles
Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	5.0	El aliado comercial no está cumpliendo los compromisos dado que los productores no están entregando los volúmenes de compra y hay demoras en el pago.
Promedio Alianza	6.48	

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

INFORMACION EXPLICATIVA PARA INDICADORES EN ESTADO DE ALARMA

Para los indicadores en estado de alarma en el periodo, describa las actividades previstas no realizadas o realizadas de manera insuficiente y/o las causas relevantes que han inducido a ese resultado. Además, refiera sus consecuencias o efectos concretos que ponen en riesgo el alcance de las metas del proyecto en el POA; e, indique las acciones preventivas, correctivas o de mejora a emprender por la Gerencia de la Alianza o del subproyecto relacionadas con cada concepto indicado.

CONCEPTOS*	CAUSAS	RIESGOS**	PLAN DE ACCIÓN***
Gerencial	No existe aun la información contable de la alianza	No conocer el desempeño contable de la alianza, los costos y los gastos reales en que se ha incurrido, más aun con la temporada invernal para saber las pérdidas reales y próximos a hacer entrega de la alianza.	La OGA debe hacer entregar lo más pronto posible de la información contable de la alianza, más aun si está en proceso de empalme con los productores.
Gerencial	Los informes de OGA no se diligencian con la rigurosidad requerida.	No tener una información clara y precisa de las actividades desarrolladas durante los periodos evaluados.	Hacer que la OGA presente informes concluyentes y acordos con lo que está en el POA.
Gerencial	El POA no se encuentra actualizado.	Que se realicen actividades diferentes a las establecidas en el estudio de preinversión, por lo tanto no se cumplirían las metas establecidas por la alianza.	Solicitar a la OGA actualizar el POA y diligenciarlo correctamente.
Agronegocios	No se está cumpliendo el convenio de comercialización con el aliado comercial.	Pérdida de credibilidad en la Asociación y en el proyecto de alianzas productivas por parte del Aliado Comercial.	Solicitarle por escrito al aliado comercial una comunicación donde manifiesta que los beneficiarios pueden vender a otro aliado por los volúmenes de entrega tan bajos que se han presentado.
Agronegocios	La forma de pago del aliado comercial se ha incumplido según lo manifiestan los	No retornar rápidamente el recurso al fondo	Enviar comunicación al aliado comercial donde solicitan que se agilice el proceso de pagos a la

CONCEPTOS*	CAUSAS	RIESGOS**	PLAN DE ACCIÓN***
	productores	rotatorio de la alianza y desmotivación de los productores.	asociación.
Social	No se ha identificado el Gerente de la Alianza	No poder realizar en el tiempo requerido la entrega de la alianza a la asociación.	Identificar y elegir al interior del CDA el gerente de la alianza.
Financiero	No se encuentra el informe financiero de la OGA acorde con los datos de FIDUCOLDEX.		

* Hacer referencia al número del concepto en la matriz de indicadores (Ejemplo: A1). Actividades planeadas no ejecutadas, factores del entorno, falta de recursos, negligencia, desfase en la ejecución del plan previsto, efecto de otros indicadores no cumplidos (citar número del indicador) con los cuales se relaciona directamente. Que fue lo que ocurrió para que no se alcanzara el objetivo?

**Solo aquellos riesgos en los que se prevé una relación costo/beneficio satisfactoria en su control o mitigación. Citar efectos en cadena o acumulativos. Superposición de riesgos, cuando el riesgo real es el efecto combinado de ellos.

*** Hacer referencia al número del concepto en la matriz de indicadores (Ejemplo: A1). Si el objetivo de las acciones se aparta de la meta original, se sugiere re-identificar factores críticos. * Se recomienda revisar al final del ejercicio, las acciones relacionadas en este cuadro, cuando el grupo evaluador en la visita de monitoreo disponga de una visión integral del estado del proyecto y de sus relaciones causa-efecto entre los factores críticos que están afectando negativamente el cumplimiento de las metas. Recordar que una decisión de acción tomada de manera fragmentada o aislada puede causar problemas importantes en otros componentes del proyecto. Que debe necesariamente ocurrir para alcanzar el objetivo?. Si se redefine el objetivo, justifique porque se hace y que debe ocurrir para alcanzarlo?. Acciones concretas y condiciones de las que es necesario disfrutar.

-Resuma apoyos dados por la OGR en la orientación del subproyecto durante el periodo reportado.

La OGR, ha enviado diferentes comunicados explicando los formatos de informes de OGA y el proceso de elaboración del POA. Los cuales no se han tenidos en cuenta en su totalidad y continúan cometiéndose errores. Se dejó constancia por escrito de dichas solicitudes a través de comunicados por el correo electrónico y llamadas telefónicas al coordinador de la OGA de esta Alianza.

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

Los apoyos son pocos pues solamente se encuentran en los CDA la presencia del representante de los productores y los representantes de las UMATAS, adicionalmente el aliado comercial nunca ha asistido a un CDA.

- 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.

El POA y el informe de OGA tiene deficiencias y la gestión de la OGA se ha limitado a presentar solicitudes a FIDUCOLDEX para ejecución de los recursos. Seguimos insistiendo que la OGA no ha presentado la información contable de la Alianza como está establecido en el convenio de la misma, no hay una clara gestión por parte de esta para la identificación y plan de empalme con la Asociación de productores.

-A partir de los resultados anteriores, a continuación se presenta la conclusión final de la OGR sobre el avance o estado de la alianza en general, hacia el cumplimiento de sus metas de resultado y objetivos. (Articulación de los diferentes componentes dentro del esquema de alianza):

Las metas de la alianza en el componente técnico, social, empresarial y ambiental se han cumplido en un alto porcentaje, transcurridos 14 meses de ejecución y faltando tres meses más para culminar con la entrega del proyecto de la OGA a la asociación de productores. Sin embargo en el componente de Agronegocios y financiero se encuentra deficiencias.

Nos encontramos en la fase de transferencia, donde la asociación de productores debe asumir la responsabilidad en el manejo del negocio, claro está que definiendo el Gerente que va a recibir la alianza.

La Alianza cuenta actualmente con 27 productores que continúan el proceso productivo, a través de la rotación de lotes, en tanto 14 productores se retiraron definitivamente. Se debe por tanto diseñar una estrategia que logre consolidar a los productores activos y fortalecer a los miembros de la asociación, cuantificados en siete (7) productores, que sin ser beneficiarios de la Alianza han realizado cultivos apoyándose en los recursos del Fondo Rotatorio, que son producto del reembolso del IM.