

Proyecto de Apoyo a Alianzas Productivas INFORME DE MONITOREO

Alianza - Nombre en el convenio de alianza	Fecha de Visita*		
CONSOLIDACION DE LA CADENA CAÑA Y PANELA EN EL MUNICIPIO DE PUEBLO RICO RISARALDA	Día	Mes	Año
	01	12	2009

**Tomar como fecha de referencia del informe, el último día del evento formal de visita a la alianza en campo.*

Organización Gestora Regional a cargo del monitoreo	FUNDACION CODESARROLLO												
Nombre monitor responsable	FERSAIN ALCALDE TOQUICA												
Número y año del convenio de alianza	Número			042-09			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	15		Mes	05		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	20	Mes	10	Año	2009		Día	01	Mes	12	Año	2009
Fecha del primer desembolso de incentivo modular	Día	19	Mes	02	Año	2009		Antigüedad de la alianza- Meses			7		
Organización de Productores a cargo de la alianza	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PANELA DE PUEBLO RICO-ASOPRI-												
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.	HACIENDA VILLA CARMEN Y NUBIA MONTOYA.												
Aliados comerciales retirados													

* o de sus prórrogas. ** la fecha final es igual a fecha de corte indicada en el encabezamiento de este informe. ***Contados a partir de la fecha del primer desembolso del incentivo modular.

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

Actividad	Lugar - Fecha	Participantes	Resumen de temas más importantes tratados en la actividad y observaciones
<p>Reunión Comité Directivo De La Alianza</p>	<p>Comité Municipal De Cafeteros De Pueblo Rico Diciembre 01/09</p>	<p>Benigno Antonio García, Germán Valencia ASOPRI. María Emilia Marín, FEDEPANELA. Elizabeth Diosa, CARDER. Luz Amparo Alzate, GOBERNACION Nicolás Gutiérrez, Alcaldía. Germán Hincapié, ALIADO COMERCIAL. Hernán Montoya, Lorenza Martínez, Diana Orozco, OGA Fersain alcalde, OGR.</p>	<p>Dentro de los informes que presenta la OGA manifiesta que fue necesario repetir algunas muestras de suelo porque las muestras recogidas por algunos beneficiarios no sirvieron. Se informó que los insumos se están entregando abajo la coordinación del equipo técnico. Frente al tema de liberación de parasitoides para control sanitario estimado en el POA se aprobó en el CDA del mes de noviembre que no se hiciera dado que en el convenio ICA- FEDEPANELA se había hecho ya este procedimiento en todos los predios paneleros del municipio y no se justificaba repetir la operación, por lo menos este año. Están pendientes las capacitaciones en BPA y BPM, pues la OGA decidió agotar todas las demás capacitaciones antes de abordar esta. Situación que aprueba el CDA. Se reporta un total de 90.15 Has sembradas. El CDA aprueba los pagos para el gerente aprendiz y para el coordinador del componente técnico Medardo Andrés Vanegas Bilbao, esto está sujetos a la disponibilidad presupuestal del proyecto, por lo tanto el CDA avala solicitud para presentar estas cuentas de cobro cuando se tenga autorizado el segundo desembolso. Después de analizar las propuesta, la tabla de calificación de oferentes, los precios, el documento_presentado por el coordinador del componente técnico donde resume los requerimientos en materia de insumos, el CDA aprueba la compra a ferretería Moctezuma. El CDA ratifica que se aprueba la compra de los elementos para la construcción de las composteras, pero después de analizar los insumos recomendados en el estudio de pre inversión y considerar que los productores pueden aportar los horcones, madera y demás requerimientos para el establecimiento de las composteras, pues son insumos que tienen en sus parcelas, y que las tejas de cartón no son suficientemente resistentes, se decide reemplazarlas por tejas de zinc. El CDA acuerda que se le entregaran a cada productor dos tejas de lámina de zinc con el compromiso de que ellos pongan otras dos cada uno, ya que cada compostera requiere 4 laminas. Con lo cual el representante de los productores y el Representante Legal de ASOPRI estuvieron de acuerdo, pues esta propuesta fue hecha por la misma OP.</p>

			<p>El comité directivo de la alianza caña y panela del municipio de pueblo rico, Risaralda aprueba las solicitudes de prórroga, para ejecución de actividades y ejecución de recursos financieros, de los siguientes contratos: contrato de Fiducia mercantil de administración y pagos suscrito entre la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX y la Asociación Municipal de Productores Paneleros del Municipio de Pueblo Rico Risaralda No. 107-2008 prórroga aprobada: desde diciembre 31 de 2009 hasta abril 24 de 2010, y del contrato <i>de Prestación de servicios de consultoría suscrito entre el fideicomiso FIDUCOLDEX ASOPIR y la Cámara de Comercio de Dosquebradas - No. 053-2009 prórroga aprobada: desde 1 de enero de 2010 hasta abril 24 de 2010</i></p>
Reunión con una base representativa de beneficiarios			<p>No se desarrollo esta reunión debido a que se participo en el CDA el día 1 de diciembre fecha en la cual se realizaron los CDA de las dos alianzas que opera la OGA Cámara de Comercio de Dosquebradas, la labor de monitoreo se realizaría dos días después , es decir el 3 de diciembre , sin embargo por comunicación de la Secretaria de Salud Del Departamento de Risaralda, se informó de un brote epidémico de Dengue y Paludismo en la zona rural de Pueblo Rico y dieron la orientación de no desplazarse a esas zonas de no ser enteramente necesario. En este sentido se elevó la consulta al responsable de monitoreo del EIP quien indicó que no se realizara la actividad y se acopiara toda la información necesaria del monitoreo, durante el desarrollo del CDA o por medio de comunicación telefónica con los diferentes actores de la alianza.</p>
Reunión con la OGA	<p>Comité Municipal de Cafeteros De Pueblo Rico Diciembre 01/09</p>	<p>Hernán Montoya, Lorenza Martínez. (OGA) Fersain Alcalde.(OGR)</p>	<p>Con anterioridad la OGR había entrado en contacto con la OGA para definir el periodo de la prorroga al contrato de la OGA, al respecto la OGR había recomendado que se hiciera mínimo por seis meses más atendiendo a experiencias pasadas donde con gran dificultad puede desarrollarse la totalidad de actividades de una alianza incluido el proceso de liquidación de la misma en periodos tan ajustados. Sin embargo la OGA manifestó que no estaba dispuesta air más allá del día 11 del mes de abril, sin embargo durante el CDA la OGA acepta realizar la prorroga hasta el día 24 de abril del 2010. El proceso ha sido desgastante para la OGA y es la razón por la cual quieren finiquitar el proceso a la mayor brevedad y sobre este horizonte es que están trabajando, la OGA ha manifestado que terminará la ejecución de todas las actividades de la alianza en el mes de marzo del próximo año.</p>
Visita a predios u otras actividades de campo			<p>Esta actividad no se desarrollo por la razón de salud pública anteriormente expuesta.</p>

1. COMPONENTE TECNICO - PRODUCTIVO

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

Metas del establecimiento productivo:

El objetivo de la alianza es sembrar y renovar 180.25 hectáreas de caña panelera de manera escalonada
Fomentar practicas de producción mas limpia

Metas productivas (Producción y productividad):

Las metas de productividad para el primer año de la alianza son del orden de los 260 kilogramos de panela mensual/productor, para un total de 3.12 toneladas de panela por productor para el primer año.

Esto representa un volumen total de 321 toneladas de panela para la alianza, durante el primer año, a razón de aproximadamente 27 toneladas mensuales.

Igualmente:

- incrementar la productividad hasta llegar a 5.4 toneladas por Hectárea en el quinto año. Y
- Estandarizar y mejorar la calidad de la panela de acuerdo con los resultados de implementación de calidad y las exigencias del aliado comercial.

Otras metas del Componente.

VERIFICACIÓN DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DE PANELA

103 trapiches visitados de forma bimestral para evaluar el funcionamiento de la infraestructura de beneficio y poscosecha.

CAPACITACION:

- 2 Talleres sobre preparación del suelo (rocería, trazado y mullido) / 103 productores
- 2 Talleres sobre requerimientos nutricionales de la caña y establecimiento de planes nutricionales / 103 productores.
- 2 talleres en preparación de cama de siembra y siembra / 103 productores
- 2 talleres en manejo de arvenses en caña panelera / 103 productores
- 2 Talleres sobre manejo ecológico de plagas y enfermedades / 103 productores
- 2 Talleres en época de cosecha y corte por parejo / 103 productores
- 2 Talleres sobre despaje y cepillado de zocas / 103 productores
- 2 Talleres en normatividad (resolución 779 de 2006) / 103 productores
- 2 Talleres en BPA Y BPM / 103 productores

ASISTENCIA TECNICA

3 técnicos prestando asistencia técnica permanente a los 103 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:

La toma de muestras se ha demorado porque los beneficiarios no toman la muestra y lo han debido hacer los técnicos y el propio gerente aprendiz de la alianza, adicionalmente algunas muestras tomadas por los beneficiarios no sirvieron y fue necesario repetirlas.

Frente al aporte de la semilla este lo está haciendo cada beneficiario con el visto bueno y la supervisión de FEDEPANELA Y el ICA El aliado comercial ha vendido semilla CC 8475 a los beneficiarios a precios más bajos que los que se encuentra en el mercado, han realizado un acuerdo para que este costo sea cubierto con el producto de la calidad que exige el aliado. Los beneficiarios han venido desarrollando las siembras de acuerdo al POA bajo la orientación de los técnicos. La OGA reporta un área total de 90.15 Has sembradas y 45 Ha abonadas, esta actividad se encuentra atrasada de acuerdo a la programación del POA pero la OGA se encuentra entregando insumos y los beneficiarios y técnicos han asegurado ponerse al día en el menor tiempo posible además porque no pueden dejar pasar tanto tiempo sin fertilización después de las siembras.

Productivas (Producción y Productividad)

En el periodo anterior se realizó la recomendación a la OGA para que a través de sus técnicos se verifique los volúmenes cosechados por los agricultores y se diligencie con esto los registros correspondientes. Según el POA en el periodo se cosechó un volumen de 1.000 toneladas de caña. Con una conversión a panela de 100 toneladas.

Asistencia Técnica

Esta continúa desarrollándose con los 3 técnicos que tiene de parte de FEDEPANELA, MIDAS y el I.M.

Verificación Del Proceso De Elaboración De Panela

Durante el periodo se realizaron 168 visitas a los trapiches para evaluar y orientar sobre el funcionamiento de la infraestructura de beneficio y las labores poscosecha que son adelantadas por los agricultores, al respecto se reconoce incluso por el aliado comercial el mejoramiento que ha tenido la panela de la alianza en su calidad organoléptica y presentación.

Capacitación.

Las capacitaciones vienen desarrollándose de acuerdo a la programación del POA, estas son realizadas por el equipo de técnicos en 7 núcleos veredales. Está pendiente las capacitaciones en BPA y BPM las cuales empezaran a desarrollarse en el próximo periodo, se esperaba terminar las otras capacitaciones para abordar estas.

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

De establecimiento o sostenimiento:

La OP se ha puesto al día en el proceso de renovación y establecimiento de los cultivos, está pendiente terminar el proceso de fertilización, frente a lo cual la OGA ya se encuentra entregando insumos, este aspecto se había retrasado porque el proveedor de los insumos se había tardado en ponerlos en el municipio.

Productivas (Producción y Productividad)

La OGA empezó a acopiar la información de la producción a través de las visitas que realizan cada uno de los técnicos, la meta aparece superada en el periodo en un 7%

Asistencia Técnica

La alianza cuenta con un buen equipo técnico que ha asumido con compromiso el desarrollo de todas las actividades inherentes a este componente. De acuerdo con el POA se registran 162 visitas de acompañamiento a los beneficiarios durante este periodo. Adicionalmente los beneficiarios muestran gran aceptación por este acompañamiento, manifiestan que nunca antes habían tenido este tipo de asistencia técnica.

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. TALLERES DE SOCIALIZACIÓN DEL PLAN DE MANEJO AMBIENTAL.

- a) 1 Taller de socialización del Plan de Manejo Ambiental

2. MEJORAMIENTO DE LA EFICIENCIA TÉRMICA

- a) Implementación de medidas de mitigación de consumo de leña socialización y evaluación de la problemática de eficiencia térmica de los hornos y planteamiento de medidas de reducción de consumo de leña.
- b) Implementación de bosques dendroenergéticos para satisfacer la demanda de la leña requerida para la operación del beneficio de la Caña, con el objetivo de reducir costos de insumo y mitigar la extracción de madera del bosque

3. GESTIÓN INTEGRAL DEL MANEJO Y APROVECHAMIENTO DE LOS RESIDUOS SÓLIDOS Y LÍQUIDOS

- a) Instalación de una compostera en cada unidad productiva para el manejo de los residuos sólidos.
- b) Capacitación en reciclaje de residuos sólidos orgánicos mediante compostación con microorganismos eficientes.
- c) Capacitación en transformación de residuos sólidos orgánicos mediante compostación con microorganismos eficientes.
- d) Instalación y evaluación de ensayos de eco nutrición en el cultivo de la caña panelera

4. CONSERVACIÓN Y PROPAGACIÓN DE FLOCULANTES O AGLUTINANTES NATURALES

- a) Capacitaciones sobre uso y disponibilidad de floculantes o aglutinantes naturales usados en la actividad panelera
- b) Capacitaciones sobre la forma de elaborar germinadores de balso, siembra de cadillo, adecuada extracción de cortezas y normatividad.
- c) Realizar siembras de balso y cadillo en cada uno de los predios de los beneficiarios de la alianza.

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:

Se han desarrollado las capacitaciones sobre implementación de medidas de mitigación de consumo de leña socialización y evaluación de la problemática de eficiencia térmica de los hornos y planteamiento de medidas de reducción de consumo de leña a la cual han asistido en promedio 95 productores, la CARDER apoyada por los asistentes técnicos continuara desarrollando este tipo de capacitaciones mientras este en ejecución la alianza.

Frente a la implementación de bosques dendroenergéticos La CARDER apporto el material arbóreo para no hacer semilleros y ahorrar tiempo, el proceso de siembras en cada uno de los predios se inicio en el mes de agosto y al mes de noviembre se había superado la meta para el periodo

Se han instalado a la fecha 50 compostera para el manejo de los residuos sólidos, sobre una meta de 103. El objetivo de la OGA es terminar de ejecutar esta actividad antes de finalizar el año.

En este periodo se dio cumplimiento a la meta de capacitaciones en reciclaje de residuos sólidos orgánicos mediante compostación con microorganismos eficientes, los técnicos durante sus visitas a los predios verifican que estos procedimientos se apliquen en cada uno de las UPA.

Solo un 30% de los productores se encuentran realizando proceso de eco nutrición en el cultivo de la caña panelera mediante el uso de los abonos orgánicos obtenidos, se espera que este porcentaje mejore en la medida que se instalen mas composteras y se obtengan los subproductos que permiten realizar el proceso.

A la fecha se han capacitado en promedio 96 agricultores sobre uso y disponibilidad de floculantes o aglutinantes naturales usados en la actividad panelera, así como en la forma de elaborar germinadores de balso, siembra de cadillo, adecuada extracción de cortezas y normatividad, estas capacitaciones continuaran en lo sucesivo.

A la fecha hay 93 agricultores que han realizado la siembra de balso y cadillo en cada uno de sus predios.

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

El componente ambiental de la Alianza muestra un buen nivel de ejecución y de avance no solo en la realización de las actividades contempladas en el POA sino además en la aplicación de estos procedimientos en cada una de las UPA, desarrollo este que se ha logrado gracias al interés que han puesto inicialmente las instituciones como la Corporación Autónoma Regional De Risaralda –CARDER –Y la OGA a través de su equipo técnico quienes supervisan en los predios la aplicación de las actividades del plan ambiental, así mismo la OP asumiendo con responsabilidad el desarrollo de estos aspectos.

El funcionario de la CARDER ha estado al frente del desarrollo de este componente tanto en la etapa de capacitación como en el seguimiento de las actividades en los predios de los agricultores.

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 panela de Pueblo Rico –ASOPRI – y la Hacienda Villa Carmen, el precio se pactara de acuerdo a la información de precios de panela que suministre FEDEPANELA del promedio de precios del trimestre inmediatamente anterior.

El producto se entrega puesto en el sitio de acopio de la Asociación en la localidad de Pueblo Rico.

Metas de venta en valor y volumen:

El aliado comercial adquirirá el 80% de la producción.

Se espera durante el primer año de ejecución de la alianza una producción mínimo de 46.5 toneladas mensuales de panela las cuales, cumpliendo con la calidad, pueden ser comercializable a través del aliado.

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

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

El 21 de septiembre el aliado comercial Hacienda Villa Carmen y la Asociación ASOPIR firmaron el acuerdo de comercialización de acuerdo a lo preestablecido en el convenio de alianza.

La OP manifiesta que en este momento no todos los beneficiarios venden a través de la alianza porque la asociación no puede pagarles de contado. El objetivo es agilizar el reintegro del fondo rotatorio para poder utilizar el recurso como capital de trabajo para adquirir el producto de contado a la totalidad de los miembros de la alianza y así cumplirle al aliado comercial, mientras este realiza el pago a la asociación.

ASOPIR acordó la entrega de producto a un comercializador en la ciudad de Ibagué en presentación de 3.000 bolsitas de 350 gramos cada una, con una periodicidad de entrega quincenal, sin embargo el aliado comercial de la alianza advirtió que este es uno de sus clientes, razón por la cual se revisara dicho acuerdo.

Metas de venta en valor y volumen:

De acuerdo a la información suministrada por la OGA se dio durante el periodo octubre – noviembre unas ventas del orden de las 92 toneladas lo cual representa para la alianza ingresos aproximados a los \$115.000.000.

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:

La alianza inicio ya el proceso comercial de forma activa con dos aliados comerciales con quien cuenta con convenios de comercialización y los cuales están comprometidos con la alianza, en el momento no todos los beneficiarios venden a través de la asociación porque esta no puede pagarles de contado, aun así la junta directiva de ASOPIR y la OGA están realizando las gestiones con los beneficiarios para atraerlos hacia este esquema comercial, con lo cual se busca fortalecer prontamente el fondo rotatorio de la asociación, si bien este ya inicio, a la fecha cuenta con pocos recursos lo que no permite destinarlos como capital de trabajo para pago de contado a los productores.

La alianza arrancó el proceso comercial con mucha fuerza, primero de un modo absolutamente rápido y ágil y de forma precoz de acuerdo a lo programado en el convenio y de otro lado con absoluto compromiso de parte de los beneficiarios y de los aliados comerciales, situación esta que se ve reflejado en la puesta en marcha del fondo rotatorio.

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:

Metas del acompañamiento de OGA:

ACTIVIDADES EMPRESARIALES ADMINISTRATIVAS Y DE GERENCIA.

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

PLAN DE TRANSFERENCIA DE COMPETENCIAS

1. INSTANCIAS PARA LA GOBERNABILIDAD: Asambleas generales de asociados: la primera para reforma de estatuto, reglamentos y plan de desarrollo, la segunda para verificación de metas y objetivos y la tercera para socializar los logros del proyecto de alianza. Realización de JUNTAS DIRECTIVAS.
2. TALLER CAPACITACIÓN SOBRE ESTRATEGIAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN: Importancia de la información y comunicación grupal; diferentes medios y técnicas de comunicación; aprobación de un mecanismo de información entre directivos y beneficiarios.
3. Sistema de comunicación con asociados de la organización: Elaboración y distribución bimestral 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.
4. Selección del gerente.
5. Reuniones-Talleres de cada uno de los seis núcleos veredales de asociados, cada 6 meses, para socializar los mejoramientos obtenidos a través del proceso de alianza, nombrar delegados veredales para otros eventos y conocer la principal dificultad o logro de cada grupo veredal.
6. Equipamiento funcional de organización de productores.

FORTALECIMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. Vinculación de beneficiarios a las actividades y compromisos de la alianza.

2. Elaboración y validación del Plan de Desarrollo Socio - empresarial para la Asociación de Productores.
3. Taller de socialización sobre mecanismos y ventajas de un proyecto de la Alianza y despejar dudas sobre la forma como interactúan los productores en el mismo.
4. Socialización sobre implementación, funcionamiento, control y responsabilidades de un fondo rotatorio creado con el dinero del incentivo modular que debe retornar a los productores.
5. Jornadas de formación continua en manejo y gestión del Fondo Rotatorio dirigido a los miembros de la Junta Directiva.
6. Seguimiento de costos, rendimientos e ingresos de los productores.
7. Visita de campo a dos unidades productivas, de la zona que por su eficiencia en el desempeño de todos los componentes del proyecto, pueda aportar enseñanzas a los demás beneficiarios.
8. TALLER DE EMPRESARIZACIÓN Exposición de las experiencias de los productores que ya están comercializando con el aliado comercial.
9. TALLER DE COMERCIALIZACION: Conceptos básicos de mercados, mercadotecnia, oferta, demanda, precios, producto, competencia, costos, calidad, sustitutos, otros.

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:

ACTIVIDADES EMPRESARIALES ADMINISTRATIVAS Y DE GERENCIA.

1. A la fecha se ha desarrollado la totalidad de los CDA, sus miembros son absolutamente comprometidos con el proceso y actúan proactivamente
2. Se han suscrito diferentes contratos para la proveeduría de insumos y de materiales para los trapiches, en este sentido la alianza ha contado con los elementos necesarios para desarrollar todas las actividades, situación que solo se ha visto afectada por la demora en algunos casos de la puesta de dichos materiales en el municipio.
3. La OGA y la junta directiva de la organización han estado al tanto de las actividades para asegurar los procedimientos que se siguen en el recibo y entrega de insumos a los productores, el procedimiento cuenta con el visto bueno de los actores de la alianza.
4. La OGA ha diseñado un registro de entrega de insumos a los productores y lo diligencia de forma permanente además cuenta con las firmas de cada uno de los beneficiarios
5. La gestión de cobro al aliado comercial y el pago a los productores se está haciendo de forma adecuada con la participación de la junta directiva y en donde juega un papel protagónico el gerente designado por la OP, esto bajo la observación del coordinador de la alianza.
6. Los registros contables de la alianza se llevan al día y se hace la emisión y socialización de estados financieros en cada una de las reuniones con los beneficiarios en cada núcleo veredal
7. La OGA lleva un sistema de registros al día de la operación de de producción y comercialización
8. La OGA ha adelantado un proceso de capacitación permanente en torno a la puesta en operación del fondo rotatorio y en el archivo de la

OGA reposan todos los pagares firmados por los beneficiarios, adicionalmente todos tienen conocimiento de su mecanismo de operación.

PLAN DE TRANSFERENCIA DE COMPETENCIAS

1. A la fecha se ha desarrollado una asamblea de las dos programadas, se espera adelantar la otra antes de terminar el mes de diciembre en donde se aprovechara para realizar una labor de integración con las familias de todos los beneficiarios, las juntas directivas se han venido desarrollando de forma periódica, solamente en el mes de noviembre no se realizó pero se hará conjuntamente con la asamblea en el mes de diciembre..
2. A la fecha se han desarrollado dos capacitaciones sobre estrategias y medios de comunicación, y a la cual han asistido 5 miembros de la junta directiva.
3. A la fecha se ha cumplido con la emisión de los boletines informativos lo cual ha servido como mecanismo efectivo de comunicación con los asociados de la organización allí se ha consignado las diferentes actividades y logros alcanzados durante el desarrollo de la alianza. Igualmente ha servido para recoger las inquietudes de los asociados y darles respuesta.
4. El gerente aprendiz de la alianza fue seleccionado en el mes de julio y desde ese mismo instante asumió con entereza y responsabilidad todos los compromisos para con la alianza, goza del pleno reconocimiento y respaldo de la OP y además es reconocido por los diferentes actores de la alianza como un buen líder quien junto con el coordinador de la alianza han conformado un excelente equipo administrativo.
5. Se han realizado 3 talleres en cada uno de los seis núcleos veredales de asociados, para socializar los mejoramientos obtenidos a través del proceso de alianza.
6. En cada una de las áreas, técnica, de planeación y contable se ha involucrado un grupo de beneficiarios para que se empapen de los procedimientos y empiecen a asumir diferentes responsabilidades al respecto, aunque el proceso aun es incipiente se observa compromiso por parte de los beneficiarios.

FORTALECIMIENTO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

1. La OGA reporta a 102 beneficiarios completamente comprometidos con la alianza, del último no se tiene certeza si desea continuar o no.
2. La actividad de Elaboración y validación del Plan de Desarrollo Socio - empresarial para la Asociación de Productores esta previsto realizarlo a partir del mes de marzo del próximo año.
3. El taller de socialización sobre mecanismos y ventajas de un proyecto de la Alianza fue terminado desde el pasado mes de agosto, la OGA realizó dos veces la misma actividad con la totalidad de los beneficiarios a fin de dar absoluta claridad y despejar dudas sobre la forma cómo interactúan los productores en el mismo.
4. La actividad de socialización sobre implementación, funcionamiento, control y responsabilidades de un fondo rotatorio creado con el dinero del incentivo modular que debe retornar a los productores fue ejecutado durante los meses de junio, julio y agosto, con el ánimo de dar absoluta claridad al respecto, como resultado de ello esta que ya empezó a operar el fondo rotatorio de la organización.
5. Las Jornadas de formación continua en manejo y gestión del Fondo Rotatorio dirigido a los miembros de la Junta Directiva se ha realizado de acuerdo al POA y al él asisten 5 miembros de la junta directiva.
6. La cartilla para hacer seguimiento de costos, rendimientos e ingresos de los productores fue entregada en el mes de noviembre, adicionalmente se adelanto una jornada de capacitación al respecto. Se espera que a partir del mes siguiente los beneficiarios empiecen a diligenciarla apoyados por el equipo técnico de la alianza.

7. Durante el mes de octubre se desarrollo una visita de campo a dos unidades productivas de la zona que por su eficiencia en el desempeño de todos los componentes del proyecto, aporta enseñanzas a los demás beneficiarios, como reconocimiento a este productor la alianza le obsequio una paila para su trapiche (la paila se obtuvo por gestiones de la OGA con uno de los proveedores de insumos para la alianza).
8. En los talleres de emprezarizacion y exposición de las experiencias de los productores que ya están comercializando con el aliado comercial no han participado más de 49 agricultores, los demás aun no desarrollan el ejercicio comercial a través del aliado, esto se irá mejorando en los meses sucesivos de acuerdo con las expectativas de la OGA
9. Se han desarrollado cinco talleres de comercialización en donde han asistido en promedio 80 beneficiarios.

Actividades adicionales de emprezarizacion:

Este proceso, está siendo adelantado por el SENA, inicio en el mes de octubre y a la fecha se han realizado 11 talleres en donde se han abordado la siguiente temática:

Emprezarizacion

Costos y asociatividad

Unidad empresarial

Preparación de la cartilla de costos.

Las capacitaciones continuaran en el mes de febrero del próximo año.

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

EL proceso de transferencia de competencias se viene realizando desde los diferentes componentes y cada uno de sus responsables, desde lo técnico, ambiental, social, y desde la coordinación de la alianza y en esto ha comprometido a la junta directiva de la asociación y de tiempo completo al gerente aprendiz.

Los actores de la alianza identifican al gerente aprendiz como un líder capaz de asumir el papel gerencial de la alianza, y reconocen también el proceso de transferencia que al respecto ha realizado el coordinador de la alianza, manteniendo siempre al tanto y delegándole responsabilidades al beneficiario. Este gerente designado por la OP está en capacidad de desarrollar actividades administrativas como registros de control de producción y comercialización, adelantar gestiones de cobro a comercializadores y pago a productores, realizar gestiones de comercialización, de gestión de recursos entre otros.

La OGA ha generado el medio para que el gerente aprendiz desarrolle un proceso de capacitación en herramientas informáticas en el SENA.

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

La OGA ha mantenido el interés permanente para desarrollar todas las actividades del POA en los plazos pertinentes, situación que se vio afectada al inicio de la alianza porque hubo obstáculos en la contratación del personal profesional de apoyo a la alianza, una vez la OGA conto con e personal necesario para responsabilizarse de cada uno de los componentes encamino todos sus esfuerzos a ponerse al día con las actividades

atrasadas y sobre ese objetivo ha estado trabajando, adicionalmente lo ha hecho procurando que las diferentes actividades dejen efectos positivos en la comunidad, es decir, no solo se ha limitado a cumplir con el desarrollo de la actividad sino que ha habido seguimiento de los procedimientos con la comunidad beneficiaria, frente a la renuncia del profesional del área social, el coordinador de la alianza se encargó personalmente del desarrollo de dichas actividades para evitar retrasos en el componente, apoyado por los demás miembros de su equipo de trabajo.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

No inicia aún, pero el proceso de capacitación y transferencia se está adelantando eficazmente.

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:

La OGA y la OP se han puesto en la tarea de ponerse al día con las actividades pendientes en el POA, en este periodo se observó un avance importante en todas las actividades, es importante rescatar la función que ha asumido el coordinador de la alianza, el gerente aprendiz y el mismo equipo técnico en el desarrollo de diferentes actividades del componente social para evitar que el proceso se estancara. Se han alcanzado importantes logros en el desarrollo organizacional y empresarial de la Asociación, los beneficiarios ahora se identifican como miembros pertenecientes, no solo a una organización de campesinos productores sino, a una empresa productora y comercializadora de panela como algunos se refieren a ASOPRI.

Actividades adicionales de emprezarizacion:

El proceso adelantado por el SENA goza de buen reconocimiento dentro de los beneficiarios asistentes y se encuentran comprometidos con continuar desarrollando el proceso

Transferencia de Competencias a la Organización de Productores:

A la fecha la OGA, en cabeza del coordinador de la alianza han desarrollado un papel determinante en la ejecución de todas las actividades de la alianza y en especial en el tema socio empresarial, pues aunque no han contado permanentemente con el profesional del área, el coordinador se ha apersonado del tema y lo ha sacado adelante, de la mano con el gerente aprendiz. Los beneficiarios de la alianza reconocen el liderazgo del coordinador y así mismo el nivel de aprendizaje que el gerente designado por la OP ha obtenido al lado de aquel, en la alianza se les reconoce como un buen dúo administrativo e inspiran respeto y autoridad entre los beneficiarios, lo cual ha generado una atmosfera de gran empresa por el modo con que se gerencia.

Gerencia a cargo de la Organización de Productores:

No inicia aún. Pero al respecto, la OGA como el CDA reconocen la labor que viene siendo desarrollada por el gerente aprendiz de la alianza pues se ha encargado de compartir la responsabilidad administrativa de la alianza y maneja la documentación de la misma con habilidad y entereza, la OGA le ha delegado funciones administrativas, siempre bajo su observación, y en la actualidad es quien se ha puesto al frente del proceso comercial de la Asociación. La OGA espera una vez cuente con el nuevo profesional social desarrollar un esquema de trabajo interdisciplinario para transmitir todo este tipo de habilidades a un grupo de productores líderes de los diferentes núcleos veredales, de forma tal que puedan acompañar al gerente aprendiz en este proceso.

5. COMPONENTE FINANCIAMIENTO

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

Metas de aportes de cofinanciación (especificar destinación):

Cífras en Miles de Pesos									
ACTIVIDADES	TOTAL	PRODUCTORES	ALCALDIA PUEBLO RICO	GOBERNACIÓN	FEDEPANELA	ALIADO COMERCIAL	CARDER	SENA	INCENTIVO MODULAR
MANO DE OBRA	\$ 474.389	\$ 474.389	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INSUMOS	\$ 576.865	\$ 382.016	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 194.849
SERVICIOS	\$ 288.300	\$ 252.300	\$ 9.600	\$ 0	\$ 7.200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 19.200
INVERSIONES	\$ 308.642	\$ 115.375	\$ 20.000	\$ 65.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 108.267
PLANES Y GASTOS	\$ 142.779	\$ 29.479	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 2.832,0	\$ 9.600	\$ 12.150	\$ 88.718
PLAN AMBIENTAL	\$ 20.720	\$ 4.464					\$ 9.600		\$ 6.656
PLAN SOCIAL	\$ 57.542	\$ 24.500				\$ 2.832		\$ 12.150	\$ 18.060
OGA	\$ 58.464								\$ 58.464
GERENTE ALIANZA	\$ 5.538								\$ 5.538
LEGALIZACION	\$ 515	\$ 515							
TOTAL INVERSIONES	\$ 1.790.975	\$ 1.253.558	\$ 29.600	\$ 65.000	\$ 7.200	\$ 2.832	\$ 9.600	\$ 12.150	\$ 411.034
PARTICIPACIÓN	100%	70%	1,65%	3,63%	0,40%	0,16%	0,54%	0,68%	22,95%

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

CONDICIONES

Monto	\$ 322.316
Plazo	5 Años
Periodo de gracia	1 Año
Tasa	DTF*

* DTF e.a. equivalente a 10,2%, 30/10/2008

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	\$ 32.876	\$ 32.876	\$ 322.316
2	\$ 69.246	\$ 32.876	\$ 102.122	\$ 32.876	\$ 253.070
3	\$ 76.309	\$ 25.813	\$ 102.122	\$ 25.813	\$ 176.761
4	\$ 84.092	\$ 18.030	\$ 102.122	\$ 18.030	\$ 92.669
5	\$ 92.669	\$ 9.452	\$ 102.122	\$ 9.452	\$ 0

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

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

Gestiones para la consecución de recursos:

La Alcaldía de Pueblo Rico debe un aporte por \$ 10.000.000, la OGA ha oficiado al señor Alcalde para que se ponga al día con estos recursos pero a la fecha no había recibido respuesta.

El SENA inicio el proceso de emprezarizacion en el mes de octubre.

En este momento la OGA esta acopiando la información de las necesidades de inversión de los beneficiarios para la adquisición de materiales para mejoramiento de los trapiches, los cuales se adquirirán con recursos de la Gobernación de Risaralda.

Eficiencia en el uso de los recursos:

ALIANZA	TOTAL FINANCIACION	1.816.117.000	100%
	TOTAL PROGRAMADO PARA EJECUCION AL CORTE	1.182.355.250	65%
	TOTAL EJECUTADO AL CORTE	879.069.243	48%

INCENTIVO MODULAR	TOTAL FINANCIACION	411.034.000	100%
	TOTAL PROGRAMADO PARA EJECUCION AL CORTE	325.984.500	79%
	TOTAL EJECUTADO AL CORTE	116.605.493	28%

A la fecha se ha ejecutado solamente un 48% de los recursos de la alianza, está pendiente de ejecución los recursos de la Gobernación, acopiar y ejecutar los recursos de la Alcaldía Municipal, igualmente solo se ha ejecutado un 28% de los recursos del I.M, ya se superó el 70% del primer

desembolso y se espera el segundo para proceder a su ejecución la cual ya se encuentra autorizada por el CDA y la documentación para la contratación de la adquisición de insumos y materiales reposa en FIDUCOLDEX.

EJECUCION POR FUENTE DE FINANCIACION:

FUENTE	CONCEPTO	Programado	%
		Realizado	
PRODUCTORES	aporte de los productores en mano de obra arrendamiento predios e insumos	\$ 731.242.750	
		\$ 731.242.750	100%
GOBERNACION	inversiones	\$ 65.000.000	
		\$ 0	0%
ALCALDÍA DE PUEBLO RICO	inversiones y asistencia técnica	\$ 24.800.000	
		\$ 4.800.000	19%
CARDER	plan de Manejo Ambiental	\$ 6.200.000	
		\$ 6.200.000	100%
SENA	desarrollo del plan de emprezarizacion	\$ 10.125.000	
		\$ 4.050.000	40%
ALIADO COMERCIAL	capacitaciones del plan social	\$ 2.832.000	
		\$ 0	0%
FEDEPANELA	Asistencia técnica	\$ 3.600.000	
		\$ 3.600.000	100%
MIDAS	Asistencia técnica	\$ 12.571.000	
		\$ 12.571.000	100%
INCENTIVO MODULAR	Para insumos	\$ 169.316.000	
		\$ 81.133.000	48%
	Para asistencia técnica	\$ 16.800.000	
		\$ 4.800.000	29%
	Para pre limpiadores, pozuelos, bateas, laminas, remellones, pistolas y gaveras.	\$ 78.720.000	
		\$ 16.136.660	20%
	Para el incentivo del gerente aprendiz	\$ 3.230.500	
		\$ 1.384.500	43%
Para el Plan de Manejo Ambiental	\$ 6.656.000		
	\$ 0	0%	
Para el Plan de Manejo Social	\$ 12.286.000		
	\$ 1.458.333	12%	
Para la administración de la OGA	\$ 38.976.000		
	\$ 11.693.000	30%	

Consolidación del Fondo Rotatorio:

El fondo rotatorio ya inicio su operación, a la fecha ya se encuentra la cuenta abierta a nombre de la asociación y se han consignado un total de \$401.000 frente a esto se evidencia un buen nivel de compromiso de parte de la organización, el objetivo es fortalecerlo rápidamente para poder usar estos recursos, inicialmente, como capital de trabajo para pagar de contado el producto a los agricultores, mientras el aliado comercial paga a la Organización.

Financiamiento Adicional:

De acuerdo a la información reportada por el programa MIDAS el aporte para la alianza será de \$25.142.000 durante el periodo junio 2009 – abril 2010, representados en un profesional para asistencia técnica, igualmente se dará apoyo los componentes social y ambiental en la medida que la alianza lo requiera. El aporte a la fecha es de \$12.571.000

5.2.2) Cualificaciones y concepto de la OGR sobre disponibilidad y suficiencia de recursos desde el inicio de su ejecución (desde el inicio de la alianza hasta la fecha de corte) y sobre las metas finales del componente financiamiento fijadas en la preinversión y el convenio de alianza:**Cofinanciación total final:**

A la fecha se ha ejecutado ya el 93% del primer desembolso del I.M. ya se solicito el segundo desembolso y toda la documentación para la contratación de los insumos y materiales se encuentran en FIDUCOLDEX, el objetivo es que una vez se realice el segundo desembolso este se ejecute inmediatamente.

La cofinanciación total final a la fecha para la alianza es de \$879.069.243.

Sigue pendiente la ejecución de los recursos de la Gobernación de Risaralda los cuales están destinados para inversión en los trapiches y que la alcaldía de Pueblo Rico entregue los recursos con los cuales se comprometió para proceder así mismo a su ejecución.

Estado del Fondo Rotatorio:

La puesta en marcha del fondo rotatorio de forma temprana evidencia el nivel de compromiso que tienen los beneficiarios con la alianza y el conocimiento que tiene del mismo así como su interés de que este opere rápidamente de forma tal que puedan empezar a beneficiarse de él.

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	9.0	Las actividades del componente están adelantadas, la OGA con su equipo técnico completo y con el compromiso de la OP se han puesto a la tarea de ponerse al día con la ejecución del POA.
2. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan de Manejo Ambiental	9.0	La CARDER continúa asumiendo con absoluta responsabilidad este proceso y ha estado al frente en los aspectos de capacitación, de distribución de material vegetal, para forestación y siembra de especies aglutinantes, el material lo está aportando la CARDER.
3. Calificación al cumplimiento en la implementación del Plan Social	9.0	El coordinador de la alianza se ha puesto al frente del aspecto social de la alianza apoyado por el gerente aprendiz y parte del equipo técnico, dado que el profesional contratado renunció a su cargo. Se está adelantando el proceso de contratación del nuevo profesional.
4. Calificación al cumplimiento del Plan de Transferencia de Competencias Gerenciales	9.0	La OGA está adelantando esta labor con diligencia y se resalta el papel que ha jugado el coordinador y el gerente aprendiz en el desarrollo gerencial de la alianza.
5. Calificación consolidación socio empresarial. Organización de Productores con una estructura organizativa y empresarial definitiva y operando	8.0	El proceso empezó a desarrollarse de forma activa en el segundo semestre del año, cuando la OGA tuvo su equipo de profesionales completos con los cuales ha atendido la alianza, sin embargo, aunque el proceso ha avanzado sustancialmente, este aun no se encuentra completamente consolidado.
6. Calificación a la operatividad del CDA. CDA opera adecuadamente y es competente en sus obligaciones	9.0	El CDA ha asumido con responsabilidad y compromiso la ejecución de la alianza y desarrolla un papel proactivo.
7. Calificación a la estructuración de la alianza. Alianza con estructura organizacional y empresarial definida y operando	9.0	Este aspecto ha avanzado rápidamente en los dos últimos periodos existe una estructura organizacional desde la OP hasta los aliados comerciales y con las entidades de apoyo, la junta directiva de ASOPIR ha jugado un papel importante en el proceso.
8. Calificación al manejo contable de la alianza (contabilidad al día)	10.0	La OGA se ha encargado de estar al tanto de la contabilidad de la alianza y de su divulgación a la OP. Esta se lleva debidamente organizada.
9. Calificación al uso de herramientas, instrumentos e indicadores de gestión (POA, financieros, técnicos, sistematización de información)	9.0	La OGA así como el gerente aprendiz de la alianza utilizan el POA como herramienta de gestión y control de actividades, y hay buena organización en la sistematización de la información.
10. Calificación a la gestión de Gerencia en la implementación o	9.0	El coordinador ha desarrollado un buen papel proactivo y

desarrollo de la alianza.		protagónico en la ejecución de actividades y ha incluido al gerente aprendiz en absolutamente todas las acciones, decisiones y tramites que la alianza debe adelantar. Los actores de la alianza los reconocen como un equipo o dúo líderes.
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.	9.0	La alianza cuenta en este momento con dos convenios de comercialización firmados, uno con el aliado comercial del convenio de alianza y otro para el mercadeo del producto que no es comercializado a través del primero.
12. Calificación al cumplimiento de compromisos comerciales de los productores con la alianza.	6.5	Se percibe gran interés por actuar dentro de acuerdos comerciales estables y respetando los aliados comerciales, sin embargo en la actualidad no todos los beneficiarios comercializan a través de este esquema.
13. Calificación al cumplimiento de compromisos de los aliados comerciales con la alianza	8.0	Los dos aliados están firmemente comprometidos con la adquisición del producto a la OP y mantenerse dentro de los convenios o acuerdos de comercialización. Además tiene un alto compromiso social.
14. Calificación a la ejecución del IM.	6.0	Ya se ejecuto el 93% del primer desembolso del IM. Se hizo solicitud del segundo. Y toda la documentación se encuentra lista para su ejecución total.
15. Calificación al aporte de los aliados (aportes de cofinanciación).	8.0	Se cuenta con los aportes de los diferentes aliados. Los aportes de FEDEPANELA, CARDER, Municipio y el SENA ya se están ejecutando, los cuales están representados en la disposición de profesionales para que atiendan el componente técnico, ambiental y social respectivamente. Los aportes de los productores se están dando de forma dinámica de acuerdo al POA. Del municipio siguen pendientes los aportes para inversiones. Los aportes del aliado comercial están firmemente comprometidos y solo esperan orientaciones de parte de la coordinación de la alianza para su ejecución, de acuerdo a programación del POA.
16. Calificación al retorno del IM y a la operatividad del Fondo Rotatorio	7.0	Ya empezó a operar y existe un buen nivel de compromiso por parte de los beneficiarios.
Promedio Alianza	8.4	

**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 se las acciones preventivas, correctivas o de mejora concertadas con la Gerencia de la Alianza relacionadas con cada alerta temprana

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
<p>TECNICO PRODUCTIVO.</p> <p>Planes de fertilización ajustados.</p> <p>No. de hectáreas abonadas X 103 predios.</p>	<p>No se tiene la totalidad de los planes porque los beneficiarios entregaron muy tarde las muestras de suelo.</p> <p>Por la razón anterior más la demora en la entrega de los insumos por parte del proveedor no se ha realizado la fertilización.</p>	<p>Sin los planes de fertilización no podrá realizarse la labor de entrega de insumos ni la labor de fertilización.</p> <p>La labor de fertilización debe realizarse en los días o semanas sucesivas al proceso de siembra, sino es así la fertilización pierde su objetivo.</p>	<p>LA OGA terminó de recoger las muestras pendientes y se encuentra adelantando los planes de fertilización, de acuerdo con la OGA estos estarán pendientes antes de finalizar el año.</p> <p>Igualmente el equipo técnico se ha comprometido a desarrollar rápidamente junto con la OP el plan de fertilización.</p>
<p>AMBIENTAL.</p> <p>No.de composteras instaladas para el manejo de residuos sólidos / 103 productores.</p> <p>No. De productores utilizando el compost en la eco nutrición de los cultivos de caña / 103 productores.</p>	<p>La actividad empezó a desarrollarse solo en el último trimestre.</p> <p>La actividad va por el 50% de ejecución</p>	<p>El objeto es que los productores hagan de forma temprana la utilización racional de los subproductos de cosecha y poscosecha y esta actividad no quede como algo suelto al final el proceso.</p>	<p>La OGA se ha comprometido a acelerar este aspecto, aunque afirmo que buena parte depende del interés que le pone el agricultor en construir la compostera, las capacitaciones ya se dieron ahora se esta haciendo seguimiento a los predios para insistirle a los beneficiarios sobre su construcción, se espera que antes del mes de enero este construidas la totalidad de las composteras.</p>
<p>AGRONEGOCIOS.</p> <p>Producción comercializable Panela (Toneladas).</p> <p>No. de productores comercializando con la alianza (103 productores durante 12 meses)</p>	<p>Los beneficiarios no comercializaban la totalidad de la producción a través del esquema de la alianza, fundamentalmente porque no se les paga de contado.</p>	<p>Ya existen convenios de comercialización y es necesario respetarlos, el esquema de la alianza puede perder sentido si este modelo de comercialización no opera con la totalidad de los beneficiarios.</p>	<p>La OGA se encuentran adelantando reuniones con la OP en los diferentes núcleos veredales concientizando a los productores para que se acojan al proceso comercial desarrollado en la alianza, de acuerdo con la OGA este es un proceso que se construye paso a paso, pero el objetivo es que en los primeros meses del año siguiente la totalidad de beneficiarios este comercializando a través de los aliados comerciales de la alianza.</p>

INDICADOR O CONCEPTO (1)	CAUSAS (2)	RIESGO (3)	PLAN DE ACCIÓN CONCERTADO (4)
FINANCIERO. GESTIÓN DE COFINANCIACIÓN. ALCALDIA PUEBLO RICO. EJECUCIÓN DE RECURSOS.	Falta los recursos de la alcaldía de Pueblo Rico, solamente se ha estado aportando lo relacionado con asistencia técnica. La ejecución financiera es baja, el argumento de la OGA es que el proveedor se demoró en la entrega de la totalidad de los insumos.	Es necesario contar con los recursos de la alianza de modo tal que pueda dársele el uso inmediato que se requiere.	La OGA se ha comprometido a adelantar una nueva reunión con el alcalde municipal para solicitar los recursos faltantes. Ya se realizo la solicitud del segundo desembolso y la documentación para la contratación de la adquisición de insumos y materiales se encuentra en FIDUCOLDEX, el objetivo es ejecutarlos inmediatamente se apruebe su desembolso.

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

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

El CDA ha estado al frente del desarrollo de la alianza y la totalidad de sus miembros asisten puntualmente a las citaciones de Comité en Pueblo Rico, de otro lado el CDA ha actuado proactivamente para que se consigan las metas de la alianza.

- A partir de los resultados anteriores, a continuación se presenta la conclusión final de la OGR sobre el desempeño general de la OGA o los ejecutores de la alianza en la ejecución del POA.

LA OGA se ha puesto al frente de todas las actividades en los diferentes componentes de la alianza para ponerse al día con el POA el cual venia seriamente atrasado, en el periodo se logro avanzar en casi todas las actividades de la alianza lo que ha contribuido a dinamizarla y aumentar el nivel de confianza en la organización de productores, la OGA espera terminar todas las actividades en el mes de marzo del próximo año. Aunque es una meta bastante apretada, la OGA está comprometida a lograrlo.

-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 diferentes actividades de la alianza contempladas en el POA se adelantaron de tal modo que un alto porcentaje se encuentra al día, solo algunas pocas están atrasadas pero no de forma significativa y la OGA tiene planes de corto plazo debidamente estructurados y concertados para ejecutarlos a la mayor brevedad.

De otro lado las actividades se desarrollan de tal manera que generen impactos positivos y empoderamiento en la comunidad, por los diferentes componentes de la alianza, los beneficiarios observan la alianza como una empresa y esto genera compromiso con la misma.

El grado de liderazgo que ha logrado el gerente aprendiz es significativo y tiene un alto nivel de reconocimiento en la comunidad y entre las diferentes instituciones del sector.

El papel del coordinador de la alianza ha sido definitivo en el desarrollo integral de la misma y en construir, mediante la ejecución organizada, integral y concertada, un modelo de empresa para la organización.

El nivel de compromiso de los diferentes profesionales de apoyo de la alianza ha hecho que incluso sea reconocido por los mismos agricultores y estos no han sido inferiores a los retos que este equipo les ha puesto.

