

MATRIZ DE VERIFICACIÓN DE PERFILES - 2016 - 2018

NOMBRE DEL PERFIL:		Consecutivo del Perfil verificado	
PRODUCTO:		FECHA DE DILIGENCIAMIENTO	
MUNICIPIO (S):		DEPARTAMENTO:	
PROFESIONAL QUE VERIFICA		VoBo del coordinador de OGR	

Condiciones de Alianza

Crterios	Información Básica	Variable	Cálculo	Resultado de la variable	Puntaje Obtenida	Puntaje máximo Posible
Experiencia del aliado comercial con el producto.	Valoración del tiempo que el aliado comercial ha tenido en el manejo del producto	Tiempo específico y verificable, en el producto.	Años de experiencia: Entre 0 y menos de 2 años = 0 Entre 2 y 5 años = 1 Mas de 5 años = 2			2
Control de riesgo comercial.	Para aliados antiguos: (sólo para aliados con experiencia previa en Alianzas) - Valoración de la participación del aliado en otras alianzas . Para aliados nuevos (Quien participa por primera vez en una alianza): - Volumen de compra del aliado en el último año. - Metas de producción de la alianza en el año de plena producción.	Para aliados antiguos: Grado de compromiso con las alianzas en las que ha participado medido en cumplimiento de compromisos comerciales, participación activa en CDA, cumplimiento de aportes (si ha comprometido) (1) Para aliados nuevos: Porcentaje de participación del producto principal de la alianza en el portafolio actual de compras del aliado comercial en el mismo producto.	Para aliados antiguos: Excelente compromiso superando expectativas = 3 Buen compromiso, lo esperado = 2 Regular, bajo o ningún compromiso = 0 Para aliados nuevos: Entre 0% y 10% = 1 Entre 11% y 15% = 2 Entre 16% y 40% = 3 Entre 41% y 50% = 2 Entre 51% y 80% = 1 Mayor a 80% = 0 NOTA: Sólo se debe tomar uno de los dos sistemas de calificación según la condición del aliado			3
	Proporción de compra comprometida del (los) aliado(s) comercial(es) a la Alianza y de venta de los productores al aliado	Porcentaje comprometido de compra del (los) Aliado(s) sobre el total proyectado de producción y la disposición de los productores a venderle(s) ese porcentaje (2)	Mayor o igual a 70% = 3 Menor a 70% = 0			3
Participación del aliado comercial en la propuesta	Coherencia del proyecto con los requerimientos del aliado comercial en volumen, calidad (ficha técnica) y oportunidad.	Se definen claramente los requerimientos del aliado comercial, se explica cómo se van a satisfacer y el proyecto es coherente con éstos.	Se definen los requerimientos del aliado y la propuesta esta orientada para atenderlos = 3 Se definen claramente los requerimientos del aliado pero la propuesta no las atiende coherentemente = 1 No se definen claramente los requerimientos del aliado = 0			3
	Aporte del aliado comercial en la financiación total de la propuesta durante la etapa de inversión.(3)	Porcentaje del aporte respecto a la inversión total de la propuesta en efectivo o especie.	Mayor al 5% = 2 Menor o igual a 5% = 0			2
	El aliado promueve y lidera la propuesta como proponente del perfil	El aliado comercial presenta directamente el perfil como proponente y además del compromiso de compra del producto se compromete a acompañar la propuesta (4)	El aliado promueve directamente la propuesta como proponente del perfil, lo cual declara explícitamente en su carta y se corrobora en campo = 3 Se adjunta carta de presentación del aliado como proponente, pero no se corrobora esta condición en campo = 0 El aliado no es el proponente = 0			3
	Compromiso del aliado de participar activamente en la implementación de la alianza.	Valoración del compromiso y posibilidad del aliado de participar activamente en la alianza en aspectos adicionales a la compra del producto: apoyando la obtención de un producto con la calidad esperada, propiciando y permitiendo espacios de intercambio y negociación con la OP, asistiendo a las instancias directivas de la alianza. Nota: Es condición en Café especial soportar primas o bonificaciones de al menos el 20% sobre precio base Federacafé.	El aliado se compromete en su carta y en la verificación de campo a participar activamente en la alianza y demuestra tener medios para hacerlo = 3 El aliado se compromete en su carta y en la verificación de campo a participar activamente en la alianza, pero no demuestra tener medios suficientes para hacerlo = 1 No hay un compromiso explícito o hay compromisos en la carta que no se corrobora en campo= 0			3

Experiencia del grupo de productores atendiendo compromisos de comercialización	Trayectoria del grupo de productores interesados de acopiando producto para atender compromisos de comercialización de manera informal o formal. (5)	Años de experiencia del grupo de productores atendiendo compromisos de comercialización informales o formales de manera colectiva	Sin experiencia = 0 Menos de 1 año = 1 Entre 1 y 2 años = 2 Más de 2 años = 3			3
	NOTA: No se requiere que exista a la fecha una organización de productores constituida.	Porcentaje de productores propuestos que comercializan de manera colectiva.	Entre 0 y 5% = 0 Entre 6% y 15% = 1 Entre 16% y 30% = 2 más de 30% = 3			3
Subtotal condiciones de alianza				0	25	
(1) Según conocimiento de la OGR sobre el desempeño del aliado en alianzas anteriores: cumplimiento de compromisos comerciales, participación activa en CDA y otras instancias del proyecto.						
(2) Se corroborará en campo indagando con los productores asistentes y con el aliado comercial sobre la disposición y posibilidad real de vender y comprar respectivamente el porcentaje comprometido.						
(3) El aporte del aliado comercial se evalúa sobre el valor total del proyecto.						
(4) Se corroborará en campo indagando con el aliado comercial sobre su modo de vinculación al proyecto, su disposición y su posibilidad real de participar en las diferentes instancias de ejecución de la Alianza.						
(5) Esta valoración se corroborará en campo indagando con los productores asistentes sobre su experiencia en comercialización colectiva						

Viabilidad social y ambiental del perfil

Crterios	Información Básica	Variable	Cálculo	Resultado de la variable	Puntaje Obtenida	Puntaje máximo Posible
Tipo de población a beneficiar.	Grupos especiales de población o productores de otros programas gubernamentales	Porcentaje de productores que pertenecen a grupos afrocolombianos o indígenas o se reconocen como víctimas, pertenecen a los municipios priorizados en posconflicto o se presenta como iniciativa de género femenino (6)	Municipios priorizados en posconflicto Si pertenece = 3 Para todos los demás grupos especiales: Entre 0 y 20% = 0 Entre 21% y 40% = 1 Entre 41% y 60% = 2 Mayor a 60% = 3 Sólo para iniciativas de género: Mayor o igual a 80% de mujeres = 3 Nota: Utilice sólo un criterio			3
	Grupos especiales de población que se encuentran en municipios priorizados en posconflicto	El municipio esta en los listados de priorizados en posconflicto.	Municipios priorizados en posconflicto Si pertenece = 3 si no pertenece = 0			3
Trayectoria de los productores en el cultivo o producto propuesto	Experiencia de los productores en la actividad productiva propuesta. (7)	Porcentaje de productores que tienen experiencia en en la actividad productiva propuesta.	Entre 0 y 10% = 0 Entre 11% y 20% = 1 Entre 21% y 40% = 2 Entre 41% y 60% = 3 Mayor a 60% = 4			4
Población propuesta nucleada dispersa	Facilidad para implementar una Alianza Productiva y poner en marcha un agronegocio de acuerdo con la dispersión de los productores y las condiciones de accesibilidad entre sí y con el aliado comercial.	Grado de dificultad percibido para implementar la alianza según la cercanía o dispersión de los predios propuestos entre sí y las vías o medios de acceso disponibles que los interconecten y les permitan la comercialización asociativa (8).	La distribución de los productores facilitan la implementación del proyecto y la venta asociativa = 6 Las dispersión de los productores hacen muy difícil la implementación del proyecto y la venta asociativa = 0 Proporcional de acuerdo al grado de dificultad según criterio.			6
Competencias de la organización para representar a los productores dentro del agro-negocio.	Equipamiento empresarial. (9)	Posee órganos de dirección operando, tiene contabilidad y recauda cuotas de sostenimiento	Cuenta con órganos de dirección operando = 1 Lleva contabilidad = 0,5 Recauda cuotas de sostenimiento = 0,5 Se califica y suman los puntajes			2
	Objetivos de la organización de productores	Objeto social de la organización consistente con la propuesta de agronegocio presentada.	El objeto social es consistente con el objeto de la propuesta? Si.= 1, No=0			1
	Productores propuestos asociados a la organización	Porcentaje de productores propuestos socios de la organización	mas de 60% son socios = 2 30% - 60% son socios = 1 menos de 30% son socios=0			2

Menor Intervención previa a Alianzas	Apoyos recibidos por la organización o grupo de productores de otros programas públicos o privados, anteriores a Alianzas Productivas	Numero de proyectos o intervenciones con inversiones significativas recibidas previamente. Nota: considerar la relación del apoyo recibido con el objeto de la alianza y la proporción de interesados que lo recibieron.	Ninguno = 3 1 o 2 = 2 3 o 4 = 1 5 o más = 0			3	
Viabilidad ambiental del perfil.	Lista de chequeo debidamente diligenciada. Carta de planeación municipal sobre POT	Es compatible con POT (10)	SI y anexa certificación POT = 2 SI, pero no anexa certificación= 0			2	
		Favorabilidad ambiental de la propuesta	Plantea medidas de adaptación al cambio climático y considera las normas y restricciones ambientales (protección cuencas, permisos, plaguicidas) = 2 No considera = 0			2	
			Calidad de la conclusión responsable Bien sustentada = 1 Mal sustentada = 0			1	
		Gestión ante CAR (resultado, evidencia y/o vinculación en el perfil)	Si y se vincula = 1 No = 0			1	
Subtotal viabilidad social y ambiental del perfil						0	30
(6) Un mismo beneficiario puede estar a la vez en varios grupos (p.e. ser afrocolombiano y víctima del conflicto armado) pero sólo se contará una vez para efectos del cálculo del porcentaje.							
(7) Esta valoración se corroborará en campo indagando con los productores asistentes sobre su experiencia en el producto propuesto.							
(8) Esta valoración se hará con los productores indagando sobre la dispersión de los predios que va a utilizar en la propuesta productiva, distancias entre ellos y a la cabeceras municipal, para determinar la facilidad del acompañamiento técnico y social, entrega de insumos y materiales y la posterior logística de venta asociativa. Se debe explicar la valoración hecha en el espacio correspondiente al final de esta matriz.							
(9) Aunque parte de esta información no se solicita en el Perfil, la verificación en campo permitirá establecer si la organización de productores posee órganos de dirección y si lleva contabilidad y recauda cuotas de sostenimiento.							
(10) Si hay incompatibilidad con POT, el perfil no es viable. Si no anexa certificación se debe verificar en la visita de campo.							

Estructura Financiera

Crterios	Información Básica	Variable	Cálculo	Resultado de la variable	Puntaje Obtenida	Puntaje máximo Posible
Participación del Incentivo Modular en la inversión total.	Monto de incentivo modular e inversión total.	Porcentaje del incentivo modular respecto de la inversión total.	Menos de 15% = 0 Entre 16% y 25% = 2 Entre 26% y 35% = 3 Entre 36 y 40% = 2 más de 40% = perfil inviable			3
Prioridad en Inversión	Relación entre inversiones (maquinaria, equipos, herramientas, infraestructura, material genético o vegetal o dotación BPA) y los costos de producción (insumos) solicitados en la propuestas. Esta valoración no incluye costos relacionados con acompañamiento (OGA, técnico o socioempresarial)	Dentro de la propuesta financiera, cuál es la proporción entre costos de producción e inversiones.	Dentro de la propuesta financiera, cuál es la proporción entre costos de producción e inversiones: Costos de producción igual o superior al 50% de las inversiones = 0 puntos Costos de produccion inferiores a 30% del valor total de las inversiones = 3 puntos Proporcional de acuerdo al análisis y justificación			3
Control a riesgos de Cofinanciación	Aportes realizados en otras alianzas o proyectos por las entidades cofinanciadoras propuestas en el perfil. (11)	Aportes	- Todos los cofinanciadores han cumplido sus compromisos de aportes = 6 - Uno de los cofinanciadores ha incumplido sus compromisos pero el IM puede incorporar este valor = 4 - Dos o más cofinanciadores ha incumplido sus compromisos pero el IM puede incorporar este valor = 2 - Uno o más cofinanciadores han incumplido sus compromisos y el IM no puede incorporar este valor = 0			6
Gestión de Cofinanciación	Aporte de los cofinanciadores diferentes a los productores e incentivo modular. (12) (13)	Porcentaje de cofinanciación por parte de entidades aportantes diferentes de productores, organización de productores e incentivo modular	Menos del 10% = 0 Entre 11% y 20% = 2 Entre 21% y 25% = 3 Entre 26% y 35% = 4 Entre 36% y 40% = 3 Mayor del 40% = 2			4

Coherencia entre la propuesta técnica y la financiera	Estructura de costos, paquete técnico sugerido, requerimientos de calidad y valor de las inversiones.	Grado de coherencia entre las propuestas técnica y financiera. Se debe verificar que las actividades previstas en el componente técnico estén identificadas, costeadas y cofinanciadas en el modelo financiero.	Coherente = 4 Parcialmente coherente = 2 Sin coherencia = 0 Gradual para valores intermedios.			4
Subtotal estructura financiera					0	20
(11) Según conocimiento y valoración de la OGR sobre la participación del cofinanciador en otras alianzas anteriores o de su estado actual.						
(12) Cuando el perfil incluya crédito bancario se debe sumar como un cofinanciador adicional diferente de los productores.						
(13) Ante el incumplimiento de compromisos de un aportante durante anteriores Alianzas, la OGR podrá no tener en cuenta dicho aporte en la verificación o podrá solicitar garantías adicionales a este aportante						

Componente de agronegocios, aspectos técnicos y de mercado

Crterios	Información Básica	Variable	Cálculo	Resultado de la variable	Puntaje Obtenida	Puntaje máximo Posible
Vinculación con cadena productiva	Agentes que intervienen.	Es apoyado y cofinanciado por actores de la cadena (gremios, Fondos Parafiscales u otros programas institucionales orientados a cadenas) y hace parte de una iniciativa local o regional de consolidación de cadena productiva.	Tiene apoyo, cofinanciación y es parte de una cadena productiva = 4 Sin articulación a cadenas productivas = 0 Proporcional de acuerdo al grado de articulación a una cadena			4
Identificación de requisitos de calidad del comercializador.	Descripción por tipo de calidad y valor agregado solicitado, expresamente requerido por el aliado y representado en un sobreprecio que se compromete en su carta.	Nivel de reconocimiento de calidad en producción, cosecha y manejo poscosecha, siempre y cuando esté explicado claramente en la carta del aliado y tenga un sobreprecio que justifique las inversiones para obtener estas condiciones.	Especificación del aliado de clasificación, limpieza, empaque, otros = 2 Definición de inocuidad - calidad organoléptica, norma técnica = 2 Con Orientación buenas prácticas o ecológica = 1 Con Certificación = 1 Se califica cada literal por aparte y se suman los puntajes.			6
Razonabilidad de la opción tecnológica propuesta.	Presentación y descripción de la opción tecnológica escogida	Justificación de la opción tecnológica escogida y razonabilidad en términos de productividades y costos. Nota: considerar las medidas de adaptación a cambio climático	Análisis comparativo de opción tecnológica con base en productividad y costos = 5 Sin impacto en productividad o costos= 0 Proporcional de acuerdo al análisis y justificación			5
	Capacidad de los productores para asimilar el modelo tecnológico de producción propuesto.	Coherencia entre condiciones de los productores y exigencias de la opción tecnológica escogida.	Productores tienen capacidad de asimilar el modelo fácilmente = 4 y menor según verificación en campo.			4
Diseño Asociativo del agronegocio	Logística Asociativa del Agronegocio	Define necesidades y propone mecanismos y alternativas logísticas (empaques, acopio, rutas, transporte u otras actividades para las ventas asociativas)	Si=6 No=0 Proporcional para mecanismos parcialmente definidos.			6
Subtotal componente de agronegocios, aspectos técnicos y de mercado					0	25

Calificación Final			Puntaje	Máximo Tot
			0	100
RESUMEN (incluir un breve resumen con los aspectos y características más importantes identificados).				
Identificación de fortalezas y debilidades para el desarrollo de esta posible Alianza.				
Describa los riesgos potenciales identificados				