

Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas

APERTURA DEL REGISTRO NACIONAL DE PERFILES DE ALIANZAS 2016 - 2018

FICHA PARA PRESENTACION DE PERFILES DE ALIANZA

Instrumento para la presentación de propuestas de Alianzas Productivas que busca agilizar la recepción y evaluación de los perfiles presentados en cada departamento.

Ficha de perfil 2016 - 2018

OBJETIVO:

Presentar una idea de proyecto productivo enmarcada dentro de un esquema de alianza, que especifique:

- Claridad en la identificación y caracterización del mercado
- Idoneidad del socio comercial como aliado
- Compromiso del aliado comercial con el proyecto
- Experiencia organizativa de los productores negociando colectivamente
- Experiencia en el cultivo propuesto
- Coherencia entre propuesta técnica y competencias de los productores
- Viabilidad ambiental de la propuesta

Información Perfil

2016 - 2018

La ficha fue ajustada con el propósito de facilitar el diligenciamiento por parte de las organizaciones de productores.

Información Ficha Perfil

Diligenciamiento en Excel



Información básica de la propuesta

Datos de contacto del proponente. Nombres y apellidos completos

1. Nombre del Perfil de alianza

(Proponga un nombre corto y concreto)

2. Nombre del Proponente del Perfil

Utilizar la pestaña para seleccionar

3. Tipo de proponente

Seleccione una opción

4. Departamento

5. Dirección

6. Municipio

7. Telefono

8. Celular

9. Email

Rol de quien lideró la formulación y presentación del perfil.
Si es el Aliado Comercial, lo debe **declarar explícitamente**
en su carta de compromiso

Información básica de la propuesta

Especificar producto principal que van a producir y vender al aliado comercial

Descripción del Proyecto

10. Tipo de proyecto

Seleccione una de las opciones

Producto

11. Aliado comercial

Proyecto Agrícola
Proyecto Pecuario
Proyecto Acuícola
Proyecto Forestal

Utilizar la pestaña para seleccionar

Información básica de la propuesta

Marque una X en las opciones pertinentes para justificar la importancia de la alianza para el aliado comercial, si no está listada seleccione "Otra" y escriba cuál.

12. Necesidades del aliado comercial

(marque con una X en todas las casillas que apliquen para este perfil, puede marcar más de una)

Nueva relación comercial

Consolidación de relación comercial existente

Incremento de los volúmenes de compra

Mejoramiento de la calidad de los productos

Obtención de productos certificados

Otra: Cuál: _____

<input type="checkbox"/>

Mejoramiento de ubicación de la oferta

Simplificación de la cadena de intermediación

Programación del abastecimiento

Disminución de la volatilidad de los precios

Unificar la interlocución con los productores

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

13. Explique claramente las necesidades del aliado comercial y cómo las suplirá esta propuesta

Explicación clara y concreta de necesidades del negocio del aliado comercial que se atenderán con la alianza y cuáles son los componentes del proyecto que le permitirán hacerlo

Información básica de la propuesta

14. Localización Física

Incluir el municipio con sus veredas y la Unidad Agrícola Familiar correspondiente . Si hay mas de uno relaciónelos e indique para cada uno la UAF.

Municipio	Veredas	UAF has

15. ¿Las veredas son contiguas?

(marque con una X la correcta)

Si

No

Si es más de un municipio no marque nada

16. El municipio esta priorizado para el posconflicto

(marque con una X la correcta)

Si

No

Es una prioridad de atención del proyecto; consulte la lista anexa de municipios priorizados y marque con X si el municipio está incluido.

Información básica de la propuesta

17. Describa las principales actividades a desarrollar en el proyecto, a nivel técnico, ambiental, socio empresarial, agro negocios y mencione los principales cofinanciadores

Resumen del proyecto.

Describa las actividades de agro negocios, técnicas, ambientales, socio empresariales, e identifique los principales cofinanciadores

Información básica de la propuesta

Caracterización de la población beneficiaria

18. Total de beneficiarios propuestos en la Alianza

- Total beneficiarios indígenas
- Total beneficiarios afrodescendientes
- Total beneficiarios que se reconocen como víctimas

19. Es un proyecto presentado como iniciativa de género? (marque con una X la opción)

NO SI

20. Años de experiencia de los productores en el producto propuesto (en promedio)

Identificar si existe población especial o perteneciente a algunas de las categorías mencionadas

El mínimo de productores es 30 en departamentos tradicionales y 15 en especiales.

Marcar con X cuando **al menos el 80%** de los beneficiarios propuestos son mujeres

Es importante conocer el número de beneficiarios con disponibilidad de tierra o la forma de acceder a ella.

Información básica de la propuesta

21. Total de beneficiarios que actualmente tienen acceso a la tierra

22. Total de beneficiarios que actualmente NO tienen acceso a la tierra

¿Cómo se va a garantizar el acceso a la tierra para desarrollar la iniciativa? Indique el número de productores en cada opción

Arriendo

Compra

Otra, ¿cuál?

Ingreso

Verifique que TODOS los beneficiarios cumplen la condición de elegibilidad respecto al ingreso familiar: Que al menos el 75% del ingreso familiar procede de actividades del sector agropecuario y que los ingresos procedentes de estas actividades no excede los dos salarios mínimos.

23. Todos los beneficiarios cumplen con la condición mencionada

SI

NO

24. El perfil propone una Organización para representar a los beneficiarios dentro del proyecto

SI



NO

Nota: Recuerde que no es necesario contar con una organización de productores formalmente constituida para presentar este perfil

No es requisito ni condición de elegibilidad que haya una organización formal representando a los beneficiarios, pero sí mejora el puntaje en la verificación, que la organización exista, esté activa y los beneficiarios pertenezcan a ella

Estructura del mercado Local

Identifique las condiciones de comercialización en la zona, para el producto principal y asociado (si existe para la alianza).

1. Indique los mercados a los que se dirige la producción actual de los beneficiarios principales

Producto	Mercado Ciudad o Central de Abastos	%	Observaciones
principal			
Asociado			

2. Indique los principales compradores de la zona

Nombre	Telefono	Lugar de compra	Años de presencia	% compras	Forma de pago

Estructura del mercado Local

Indique las condiciones del mercado local las variables que lo afectan.

3. Precio en el mercado local

	Calidad 1	Calidad 2	Calidad 3
Precio actual promedio pagado en la zona al producto principal (\$/Kilo)			
Precio actual promedio pagado en la zona al producto asociado (\$/Kilo)			

4. Que variables afectan el precio en el mercado local

Variable	Observaciones

Condiciones Comerciales

Indique los datos del aliado comercial y si existe una relación con los productores propuestos para la alianza.

ALIADO COMERCIAL 1

5. Nombre del Aliado

6. NIT

7. Contacto

8. Años de experiencia

9. Dirección

10. Municipio

11. Telefono

12. Celular

13. Email

14. Participación en el mercado, Indique que cantidad del producto propuesto compra el aliado comercial

Seleccione una opción

15. La Organización de Productores tiene experiencia comercializando con este aliado

SI

NO

Condiciones Comerciales

Especifique las condiciones de comercialización acordadas con el aliado (s)

COMPROMISOS DEL ALIADO COMERCIAL 1

16. PRODUCTO A COMPRAR

UNIDAD

17. Volumen a comprar

18. Frecuencia

19. Porcentaje de compra acordado con respecto a la producción esperada en la Alianza

20. Sitio de entrega

21. Adicional a la compra del productos que otros compromisos asume el aliado comercial, **debe respaldar estos compromisos en su**

carta (marque con una X todas las casillas que apliquen para este perfil, puede marcar más de una)

Asistencia en la implementación de la Alianza

Capacitaciones técnicas en producción o poscosecha

Gira de productores a las instalaciones del Aliado

Aportes en dinero

Asistencia o acompañamiento técnico y de poscosecha

Operación y costos compartidos de logística

Otras actividades de intercambio con los productores

Aportes en especie de insumos, material vegetal, etc

Otros

Cuál: _____

Mejor calificación para perfiles con un aliado comprometido a participar en el mejoramiento del negocio, involucrándose activamente en la ejecución de la alianza

Condiciones Comerciales

22. Requerimientos de Calidad - Presente la ficha técnica del producto que compra el aliado comercial

Ficha Técnica.
Especificar calidades, norma técnica, certificaciones y todas las características de producción, cosecha o manejo poscosecha requeridas por el aliado para la comercialización

23. Precios de referencia y ofrecido para la alianza

Precios	Calidad 1	Calidad 2	Calidad 3
Precio actual pagado por el aliado			
Precio propuesto por el aliado para la alianza			

Precios diferenciados por tipo de calidad del producto, según acuerdo inicial con aliado comercial

Condiciones Comerciales

Compare actividades poscosecha que se deben realizar para dar al producto las especificaciones de calidad que requiere el aliado comercial

LOGISTICA PARA EL ALIADO COMERCIAL 1

Logística requerida para la recolección del producto y que garantice la venta asociativa al aliado comercial

24. Actividades a desarrollar en el proyecto, en el marco de su período de ejecución: 12 meses.

Descripción de la actividad	Estado actual	Opción Propuesta	Justificación del cambio (por qué es posible?)	Actividad a cargo de:		
				Individu al	Asociati vo	Aliado
Actividades de Poscosecha						
Selección						
Clasificación						
Limpieza / lavado						
Empaque / embalaje						
Beneficio						
Centro de acopio o consolidación						
Transporte						
De finca a centro de acopio						
De finca a aliado comercial						
De centro de acopio a aliado comer						

Para cada actividad seleccionada definir si se hará por separado en cada finca de cada productor, o si se hará de manera colectiva o asociativa

Caracterización Organización

(para los perfiles que proponen una organización)

1. Nombre de la Organización	<input type="text"/>	2. Sigla	<input type="text"/>
3. Fecha Inscripción en el registro ante el ente que la rige	<input type="text"/>	4. NIT	<input type="text"/>
5. Objeto social	<input type="text"/>		
6. Número de socios activos	<input type="text"/>	7. Total beneficiarios socios de la Organización	<input type="text"/>
8. Representante Legal	<input type="text"/>		
9. Dirección	<input type="text"/>	10. Ciudad	<input type="text"/>
11. Telefono	<input type="text"/>	12. Celular	<input type="text"/>
		13. Email	<input type="text"/>
14. La organización cuenta con un organo de dirección operando?	<input type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>
		NO	<input type="checkbox"/>
15. La organización recaudó en el último año aportes de sostenimiento de sus socios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. La organización, ¿posee experiencia atendiendo convenios de comercialización?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. La Organización lleva contabilidad (Balance General y Estado de resultados)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Cuanto tiempo lleva atendiendo convenios de comercialización (número de meses)	<input type="text"/>		
19. Porcentaje de beneficiarios propuestos que comercializan a través de la organización	<input type="text"/>	%	

Experiencia en ejecución de proyectos

Describe los proyectos ejecutados por la organización previo a Alianzas Productivas.

20. Experiencia en ejecución de proyectos por parte de la Organización de Productores

No	Fechas de ejecución	Nombre o tipo de proyecto	Fuentes de financiación	Valor aportes	Numero beneficiarios
0	TOTAL			\$ -	

Si requiere más espacios, añada filas a esta tabla

Listado de Beneficiarios

Nombres y apellidos Completos

Total beneficiarios		2			
Número de cedula de ciudadanía del vinculado	Sexo	Primer apellido	Segundo apellido	Primer nombre	Segundo nombre
79564895	Masculino	López	Riaño	Jesús	Manuel
52464879	Femenino	Ruiz	Suárez	Reina	Patricia

Número sin puntos

Nuevos campos obligatorios

Nuevos campos obligatorios

Tiene conocimiento del perfil presentado (marque con una X)

Asociado	Pertenece a grupos especiales	Área de la finca hectarías	Área para el proyecto hectarías Establecimiento	Área para el proyecto hectarías Sostenimiento o Mejoramiento	Teléfono de contacto	Firma - Campo NO Obligatorio	Tiene conocimiento del perfil presentado (marque con una X)	
							Si	No

Identificar si es para establecimiento, sostenimiento o las dos.

Componente técnico agrícola

Propuesta Técnica Agrícola

1. Producto Principal

3. Producto Asociado

5. Total Hectáreas
establecimiento

6. Total Hectáreas sostenimiento

2. Variedad

4. Variedad

6A. Total Hectáreas Proyecto

7. ¿Cumple con las condiciones de calidad según requerimiento del aliado comercial o de Norma Técnica? Explique.

La calidad es determinada por Norma Técnica, por el aliado comercial o de los dos.

8. Describa brevemente el modelo técnico a implementar

Una breve descripción permite ver si el modelo técnico propuesto es alcanzable y coherente con las condiciones ambientales, sociales y económicas de la zona.

El paquete tecnológico propuesto, preferiblemente debe estar avalado por una entidad idónea...en alianzas no se puede experimentar...

Componente técnico agrícola

Se debe hacer referencia a las características de la zona, frente a los requerimientos de la actividad productiva propuesta y los riesgos que puede tener

9. Características de la zona para la alianza e identificación de riesgos agroclimáticos (marque con un X y explique)

Características	Adecuado	No adecuado o con riesgo	Explique el conflicto o riesgo a tener en cuenta	Mencione al menos una acción de control posible
Relieve y pendiente para el cultivo o actividad productiva				
Condiciones del suelo aptas para la actividad productiva (profundidad, textura, fertilidad)				
Rango de temperatura y altitud para el producto y variedad seleccionada				
Precipitación y distribución de lluvias en condiciones normales				
Fuentes de agua y disponibilidad de abastecimiento				
Condicionantes				
Uso del suelo acorde con POT				
Restricción o recomendación sobre sistema de producción de CAR	hay	no hay	cual?	

10. Adaptación al cambio climático: La variación climática es una realidad y se requiere identificar desde el perfil las acciones que debería implementar la alianza, según las categorías indicadas. La adaptación pretende anticiparse a esos eventos de variabilidad del clima que afectan la producción, la comercialización y el éxito de una alianza.

Medidas de adaptación	Observaciones: consulte en la región desarrollos al respecto y comente de manera objetiva la decisión y posibilidad de incluir la (s) medida(s).
Consulta de información climática de la zona y Boletines Agroclimáticos	
Montaje de estación meteorológica básica para toma de datos de la zona	
Revisión y ajuste de Calendarios para siembras (planificación)	
Uso de semillas mejoradas	
Manejo de riego, drenajes y almacenamiento de agua	
Manejo adecuado de nutrición vegetal	
Prácticas de Conservación de suelos, aguas y bosques próximos a la alianza	
otras identificadas para la zona	

El paquete tecnológico propuesto debe considerar desde la idea de alianza, los efectos del cambio climático y algunas medidas de adaptación.

Componente técnico agrícola

Incluya las actividades del paquete tecnológico propuesto, diferenciando entre actividades de establecimiento, de sostenimiento y cosecha y poscosecha; indique como se realiza actualmente y justifique el cambio propuesto en el nuevo paquete. Incluya también algunas actividades posibles de adaptación al cambio climático.

11. Actividades a desarrollar en el proyecto, en el marco de su período de ejecución: 12 meses (Si necesita más filas puede insertarlas)

Descripción de la actividad	Opción tecnológica actual	Opción tecnológica Propuesta	Justificación del cambio (por qué es posible técnica y culturalmente?)
ESTABLECIMIENTO (Diligencie si va a realizar nuevas siembras)			
SOSTENIMIENTO			
CERTIFICACIONES O SELLOS DE CALIDAD (Si son requeridos por el Aliado)			
ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO			

Componente técnico agrícola

Identifique las inversiones requeridas para la implementación de la alianza

12. Inversiones Requeridas. (INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS - MAQUINARIA, incluyendo labores productivas, de cosecha, poscosecha y logísticas)

Inversiones	Actual	Propuesta	Justificación

Componente técnico agrícola

13. Rendimientos del Cultivo Propuesto

Indique el total de cosechas por año para el producto principal	
Indique el total de cosechas por año para el producto asociado	

Identifique los rendimientos por hectárea año a año por hectárea. Esta información alimenta la evaluación financiera.

Indique el Rendimiento por hectarea año

Producto	Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto principal - Establecimiento						
Producto principal - Sostenimiento						
Producto asociado						

Indique el área (has) propuesta a ESTABLECER por cada productor

	Hectáreas
	Hectáreas

Indique el área (has) propuesta a SOSTENER por cada productor

NO DILIGENCIAR ESTE CUADRO.

Producto	Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto principal - Establecimiento	0	-	-	-	-	-
Producto principal - Sostenimiento	0	-	-	-	-	-
Producto asociado	0	-	-	-	-	-

Componente técnico Pecuario

Seleccione la actividad a desarrollar
Ganadería, Porcicultura, Avicultura,
Piscicultura y Apicultura

COMPONENTE TÉCNICO PECUARIO

Propuesta Técnica Pecuaria

1. Línea productiva a desarrollar

Ganadería

Marque con una X la actividad a desarrollar

Leche

Carne

Doble Propósito

Leche (indique la información promedio por productor)

Animales en Producción

Producción Lt/animal día

Lactancia (días)

Producción Unidad Productiva

Número Actual
 Número Esperados al final del proyecto
 Incrementos (Animales)

Actual Litros
 Esperada Litros
 Incremento

días
 días

Litros
 Litros

Raza o cruce actual

Propuesto

Complete la siguiente información, según lo esperado en el proyecto

	UNIDAD	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Promedio
Litro /vaca día							
Periodo de lactancia (días)							
Vacas en lactancia (número)							
Total Leche		0	0	0	0	0	0
Ternero	Unidad de 160						
Vacas despaje	Unidad de 400						

Carne (indique la información promedio por productor)

Peso Inicial Kgs

Ganancia diaria (kgs/día)

Peso Final esperado

Periodo Engorde

Producción Final

Número Actual
 Número Esperados
 Incremento

kgs.
 kgs.

Actual kgs.
 Esperada kgs.
 Incremento

kgs.
 kgs.

días
 días
 Ahorro en ciclo

kgs.
 kgs.

Raza o cruce actual

Propuesto

Doble propósito (Utilice los dos formatos anteriores)

Componente técnico Pecuario

Piscicultura (indique la información promedio por productor y por ciclo)

Especie Mojarra, Trucha, Cachama, Otros.

	Estanques o Jaulas	Densidad siembra	Peso final	Porcentaje de Mortalidad	Producción
Area actual	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/> Actual	<input type="text"/> 0,00 kgs
Area propuesta	<input type="text"/> m2	<input type="text"/> alevinos/m2	<input type="text"/> Kgs.	<input type="text"/> Esperada	<input type="text"/> 0,00 kgs

Apicultura (indique la información promedio por productor)

	Colmenas x Productor	Producción kgs cosecha colmena	Cosechas x Año	Producción Unidad Productiva
Número Actual	<input type="text"/>	Actual <input type="text"/> kgs.	<input type="text"/>	<input type="text"/> kgs
Número Esperados	<input type="text"/>	Esperada <input type="text"/> kgs.	<input type="text"/>	<input type="text"/> kgs.
Incrementos	<input type="text"/> na	Incremento <input type="text"/> na	<input type="text"/> na	<input type="text"/> na

Otros productos por colmena

Polen	Cera	Otros:	Producción	Propóleo	Jalea Real	Unidad de medida
Actual <input type="text"/> kgs.	Actual <input type="text"/> kgs.		Actual	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Esperada <input type="text"/> kgs.	Esperada <input type="text"/> kgs.		Esperada	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Otra actividad Pecuaria (Porcina, Avicola, Ovina y Caprina)

Especie

Raza o cruce actual Propuesto landras

	Animales	Peso Inicial Kgs	Ganancia diaria (kgs/día)	Peso Final esperado	Periodo Engorde	Producción Final
Número Actual	<input type="text"/>	<input type="text"/> kgs.	Actual <input type="text"/>	<input type="text"/> kgs.	<input type="text"/> días	<input type="text"/> 0,00 kgs.
Número Esperados	<input type="text"/>	<input type="text"/> kgs.	Esperada <input type="text"/>	<input type="text"/> kgs.	<input type="text"/> días	<input type="text"/> 0,00 kgs.
Incremento	<input type="text"/> na	<input type="text"/> na	Incremento <input type="text"/>	<input type="text"/> na	<input type="text"/> #¡DIV/0! Ahorro en ciclo	

Componente técnico Pecuario

2. Indique las condiciones de calidad del producto a desarrollar, según requerimientos del aliado comercial o de Norma Técnica

3. Describa brevemente el modelo técnico que se implementará

Paquete técnico

Describa las características de la zona en función de los requerimientos de la actividad productiva, los riesgos y las medidas

4. Características de la zona para la alianza e identificación de riesgos agroclimáticos (marque con un X y explique)

Características	Adecuado	No adecuado o con riesgo	Explique el conflicto o riesgo a tener en cuenta	Mencione al menos una acción de control posible
Relieve y pendiente para el cultivo o actividad productiva				
Condiciones del suelo aptas para la actividad productiva (profundidad, textura, fertilidad)				
Rango de temperatura y altitud para el producto y variedad seleccionada				
Precipitación y distribución de lluvias en condiciones normales				
Fuentes de agua y disponibilidad de abastecimiento				
Condicionantes				
Uso del suelo acorde con POT				
Restricción o recomendación sobre sistema de producción de CAR	hay	no hay	cual?	

Identifique las condiciones de la zona

Componente técnico Pecuario

5. Adaptación al cambio climático: La variación climática es una realidad y se requiere identificar desde el perfil las acciones que debería implementar la alianza, según las categorías indicadas. La adaptación pretende anticiparse a esos eventos de variabilidad del clima que afectan la producción, la comercialización y el éxito de una alianza.

Medidas de adaptación	Observaciones: consulte en la región desarrollos al respecto y comente de manera objetiva la decisión y posibilidad de incluir la (s) medida(s).
Consulta de información climática de la zona y Boletines Agroclimáticos	
Montaje de estación meteorológica básica para toma de datos de la zona	
Revisión y ajuste del sistema productivo (silvopastoril)	
Producción de comida para el verano, planificación (silos, henos, otros)	
Manejo de riego, drenajes y almacenamiento de agua	
Infraestructura y buenas prácticas para el bienestar animal (establos, cobertizos, bebederos, otros)	
Prácticas de Conservación de suelos, aguas y bosques próximos a la alianza	
otras identificadas para la zona	

Describa las medidas de adaptación al cambio climático que apliquen al sistema productivo.

6. Actividades a mejorar en la línea productiva (marque con una X la actividad a desarrollar)

Detalle la actividad de mejoramiento a realizar y amplíe el espacio si lo requiere.

	Opción tecnológica actual	Opción tecnológica Propuesta	Justificación del cambio (por qué es posible técnica y culturalmente?)
Asistencia Técnica			
Pastos y forrajes			
Alimentación y nutrición			
Mejoramiento genético (razas y cruces)			
Compra de animales			
Sistemas silvopastoriles			
Otras actividades de mejora (cual?):			

Indique como se realiza actualmente y justifique el cambio propuesto en el nuevo paquete.

Componente técnico Pecuario

Indique como se realiza actualmente y justifique el cambio propuesto en el nuevo paquete.

7. Inversiones Requeridas (INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS - MAQUINARIA incluyendo labores productivas y logísticas)

Inversiones	Actual	Propuesta	Justificación

8. Unidad productiva rentable estimada (número de animales):

9. Rendimientos a obtener por Productor

Periodicidad de la producción	
Horizonte de tiempo en años	

Producto	Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto principal						
Producto asociado						

Indique las calidades esperadas.

Estructura de Costos

Mano de obra
Material vegetal y/o Biológico
Insumos
Servicios profesionales
Arriendos y otros servicios
Herramientas
Equipos
Adecuaciones Locativas y Construcciones
Logística de comercialización

Se debe definir la unidad productiva y ella servirá de base para el cálculo de los costos. Ej. Para agrícolas y forestales **siempre** es una hectárea, para pecuarios puede ser un apiario de 20 colmenas, un hato de 10 vacas, etc.

Recuerde que el PAAP solo hace inversiones en el primer año

Componente Financiero

Fuentes de Financiación
certificar **Compromiso por escrito**, incluyendo el valor del aporte

	RUBROS	TOTAL	PRODUCTORES	ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES	Nombre COFINANCIADOR 3	Nombre COFINANCIADOR 4	Nombre COFINANCIADOR 5	Nombre COFINANCIADOR 6	Nombre COFINANCIADOR 7	INCENTIVO MODULAR
No diligenciar	Mano de obra	\$ -								
	Material vegetal y/o Biológico	\$ -								\$ -
	Insumos	\$ -								\$ -
	Servicios profesionales	\$ -		\$ -						
	Arrendos y otros servicios	\$ -	\$ -							
	Herramientas	\$ -		\$ -						
	Equipos	\$ -								
	Adecuaciones Locativas y Construcciones	\$ -	\$ -							
	Logística de comercialización	\$ -								
	Mencione aquí	\$ -								
Mencione aquí	\$ -	\$ -								
Diligenciar	Estime en valor de implementación del plan de manejo ambiental			\$ -						
	Estime el valor de implementación del plan social	\$ 24.000.000,00								\$ 24.000.000
	Elija de la lista desplegable el valor del servicio de Acompañamiento OGA (tarifa depende de la cantidad de productores vinculados)	\$ 42.800.000,00								\$ 42.800.000
No diligenciar	Gerente de la alianza (gerente en formación) - El pago es equivalente al valor de 12 salarios mínimos en el año. Para el 2016 este valor se estima en \$8.274.000	\$ 8.273.448,00								\$ 8.273.448
	Aportes en efectivo de los productores (equivalente al 1% del valor aportado por el MADR)	\$ 750.734,48	\$ 750.734							
	TOTAL PROYECTO		750.734	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 75.073.448

Asigne a cada cofinanciador el valor total o parcial comprometido por cada rubro

En los aportes de contrapartida de los productores, se deberá incluir **en efectivo**, un valor equivalente de al **menos el 1 % del Incentivo Modular solicitado** para cubrir costos fiduciarios (Explícito en carta de intención).

Componente Financiero

El IM cierra financieramente el proyecto.

ACTIVIDADES	TOTAL	PRODUCTORES	CRÉDITO BANCARIO	GOBERNACIÓN	ALIADO COMERCIAL	CAR	SENA	INCENTIVO MODULAR
MANO DE OBRA	\$ 215,322	\$ 215,322	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INSUMOS	\$ 305,525	\$ 5,839	\$ 66,795	\$ 98,000	\$ 10,000	\$ 0	\$ 0	\$ 124,892
SERVICIOS Y ARRIENDOS	\$ 125,730	\$ 38,160	\$ 0	\$ 12,000	\$ 30,375	\$ 0	\$ 0	\$ 45,195
TUTORADO	\$ 158,205	\$ 0	\$ 158,205	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTRAS INVERSIONES	\$ 32,357	\$ 7,712	\$ 0	\$ 0	\$ 12,720	\$ 0	\$ 0	\$ 11,925
PLAN AMBIENTAL	\$ 14,600					\$ 3,300		\$ 11,300
PLAN SOCIAL	\$ 22,560						\$ 7,700	\$ 14,860
OGA	\$ 35,400							\$ 35,400
GERENTE ALIANZA	\$ 6,000							\$ 6,000
GASTOS DE LEGALIZACIÓN	\$ 200							
TOTAL INVERSIONES	\$ 915,898	\$ 267,232	\$ 225,000	\$ 110,000	\$ 50,000	\$ 3,300	\$ 7,700	\$ 249,572
PARTICIPACIÓN	100%	29%	25%	12%	6%	0%	1%	27%

El IM debe ser inferior al 40% del costo del proyecto

IM POR PRODUCTOR \$ 1,664

El IM por productor debe ser inferior a \$7.000.000

Componente Ambiental

Aspectos ambientales a considerar.

Es muy importante visitar o contactar a la Autoridad Ambiental Regional (CAR), con el fin de saber si existen restricciones o determinantes ambientales en la zona del proyecto, especialmente áreas protegidas o de reserva de Ley 2 de 1959.

Para diligenciar por los proponentes del perfil		
Aspectos ambientales que deben ser considerados	Para todas las preguntas responda SI o NO o NA , según sea el caso.	Explique de manera breve y concisa la respuesta.
1. ¿La propuesta Contraviene alguna de las restricciones ambientales indicadas en el anexo 1?		
2. ¿La alianza está dentro de las áreas que integran el Sistema Nacional de Areas Protegidas-SINAP, en una zona de páramo, humedal, ciénaga, zona de retiro o protección de cauces de ríos, quebradas u otra categoría de área protegida, o área de reserva de valor cultural y patrimonial? Está dentro de las áreas de reserva forestal establecidas por la Ley 2 de 1959, en qué tipo de zonas (A, B o C)?		
3. El uso actual del suelo es compatible con el proyecto que se va a desarrollar según POT, PBOT, EOT ? Se adjunta certificación de uso del suelo expedida por la oficina de planeación municipal?		
4. ¿Para el desarrollo de alguna de las actividades de la alianza requiere agua (riego, lavado, otro)? ¿Existe la fuente abastecedora y su uso tiene restricciones? podrá acceder a los permisos de concesión de aguas y/o de vertimientos que garanticen el desarrollo del proyecto?		

Componente Ambiental

Determinantes de la viabilidad ambiental

Pregunta 1 con SI	SI	PERFIL INVIABLE
Pregunta 2 con SI	SI	VERIFICAR VIABILIDAD CON LA CAR
Pregunta 3 con NO	NO	PERFIL INVIABLE

Celda de verificación.

CONCLUSIÓN RESPONSABLE SOBRE LA FAVORABILIDAD AMBIENTAL DEL PERFIL DE

Conclusión sobre la favorabilidad ambiental del proyecto.

Acompañamiento y directorio

Si el perfil propone una Organización gestora acompañante, incluya los datos de contacto.

1. Nombre de la Persona Natural o Jurídica propuesta como OGA	<input type="text"/>	2. Sigla	<input type="text"/>
3. Fecha de Constitución (Si aplica)	<input type="text"/>	4. NIT o Cédula	<input type="text"/>
5. Objeto social	<input type="text"/>		
8. Representante Legal	<input type="text"/>		
9. Dirección	<input type="text"/>	10. Ciudad	<input type="text"/>
11. Telefono	<input type="text"/>	12. Celular	<input type="text"/>
		13. Email	<input type="text"/>

Incluya el contacto de todos los cofinanciadores vinculados a la propuesta, en los cuadros siguientes.

Condiciones mínimas de elegibilidad

Verificar las condiciones mínimas de elegibilidad del Perfil

LISTA DE CHEQUEO DE CONDICIONES MÍNIMAS DE ELEGIBILIDAD DEL PERFIL

Cerciorarse de que el perfil reúne las condiciones mínimas descritas en la siguiente lista:

Cumple

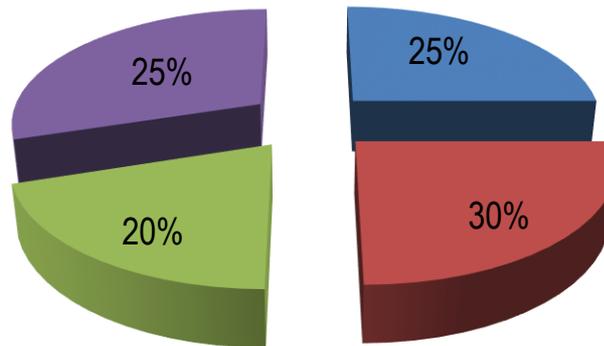
1. Cartas de compromiso o de intención de todos los posibles participantes en la Alianza. La carta de intención del comercializador explicando el origen y alcance de su apoyo es requisito indispensable, y en los casos en que el perfil esté definida la organización de productores que representará a los beneficiarios, es requisito indispensable que se incluya la correspondiente carta de compromiso de su representante legal, en los demás casos basta con la lista de beneficiarios potenciales con nombre y cédula.	SI
2. Para propuestas de Alianzas de productos que NO estén incluidos en la Apuesta Exportadora se deberán cumplir los siguientes requisitos específicos ¹ : - La propuesta debe ser presentada y liderada por una empresa comercial formal que respalde la alianza mediante Carta que indique el interés y las razones de participar. - Entregar los Estados Financieros de los dos últimos años (Copia Balance General y Estado de Resultados). - Certificación del aporte en efectivo por parte del aliado comercial de al menos el 10 % del IM propuesto para financiar actividades propias de la Alianza (no se aceptará valoración o aportes que no tengan relación directa con la propuesta).	SI

Componentes de Verificación Perfiles

Evaluación de Perfiles

PORCENTAJE DE PARTICIPACION CRITERIO DE EVALUCION DE PERFILES

- CONDICIONES DE LA ALIANZA
- VIABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL
- ESTRUCTURA FINANCIERA
- COMPONENTE AGRONEGOCIOS, ASPECTOS TECNICOS Y DE MERCADO



MATRIZ DE VERIFICACIÓN DE PERFILES - 2016 - 2018						
NOMBRE DEL PERFIL:						Cuenta Alianza Perfil
PRODUCTO:						FECHA DE DILIGENCIAMIENTO
MUNICIPIO (S):						DEPARTAMENTO:
PROFESIONAL QUE VA:						V.O. COORDINADOR OGR
Condicionador de Alianza						
Criterios	Información Básica	Variable	CSÍculo	Resulta de la	Califi cación	Califi cación Máxima
Exposición del aliado comercial con el producto de la alianza.	Valoración del tiempo que el aliado comercial ha incidido en el manejo del producto de la Alianza.	Tiempo que se fija y verificable, en el producto de la alianza.	Grado de exposición: Escala 1 y menos de 2 años - 1 Escala 2 y 5 años - 1 Más de 5 años - 2			2
Riesgo comercial.	Para alianzas antiguas: - Valoración de la participación del aliado en alianzas. [Nota para alianzas participativas en dos o más alianzas anteriores]	Para alianzas antiguas: Grado de compromiso con las alianzas y el rol que ha participado (medida en cumplimiento de compromisos comerciales, participación activa en CDH, cumplimiento de aportes [a la comercialización])	Para alianzas antiguas: Escala 1 y menos de 2 años - 1 Escala 2 y 5 años - 1 Escala 3 y más de 5 años - 2			3
	Para alianzas nuevas (otras participativas primer año que hayan participado en alianzas con alianzas): - Valoración de compra del aliado en el último año. - Medida de producción de la alianza en el último año.	Para alianzas nuevas: Valoración de participación del producto principal de la Alianza en el porcentaje actual de compra del aliado comercial en el mismo producto.	Para alianzas nuevas: Escala 1X y 1X-1 Escala 2X y 2X-1 Escala 3X y 3X-1 Escala 4X y 4X-1 Escala 5X y 5X-1 Escala 6X y 6X-1 NOTA: Se le debe sumar un año de los años de experiencia de la alianza.			3
	Preparación de compra y comercialización del aliado comercial y de venta de los productos de la alianza.	Preparación de compra y comercialización del aliado comercial y de venta de los productos de la alianza.	Menor a igual 7X-1 Mayor a igual 7X-1			3
Participación del aliado comercial en el programa.	Calificación del programa con los requerimientos del aliado comercial en volumen, calidad (ficha técnica) y oportunidad.	Se define el cumplimiento de los requerimientos del aliado comercial, se replica cómo se van satisficere y el programa se adecua a sus fallos.	Se define el cumplimiento de los requerimientos del aliado comercial, se replica cómo se van satisficere y el programa se adecua a sus fallos.			3
	Aporte del aliado comercial en la financiación total del programa durante la etapa de ejecución.	Preparación del aporte respecto a la inversión total.	Mayor a igual 5X-1 Menor a igual 5X-1			2
	El aliado promotor y lidera la preparación del programa del perfil.	El aliado comercial promotor y lidera la preparación del programa del perfil y además de comprar el producto se compromete a acompañar la preparación [4]	El aliado promotor lidera la preparación del programa del perfil, la cual debe ser replicada en un año que se adecua a sus fallos - 1 Se define el cumplimiento de los requerimientos del aliado comercial, se replica cómo se van satisficere y el programa se adecua a sus fallos - 1			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 un periodo adicional a la compra del producto: ejecución de la alianza de su producto con la calidad requerida, ejecución y posibilidad de apoyo de intercambio y capacitación con la OGR, asistencia a las reuniones de trabajo del programa.	El aliado se compromete en un año que se verifica de compra y participar activamente en la alianza y de manera a largo mediano para hacerla - 1 El aliado se compromete en un año que se verifica de compra y participar activamente en la alianza, pero no de manera a largo mediano para hacerla - 1 No hay un compromiso replicado a los compromisos en la alianza.			3
Exposición del grupo de productores interesados al producto comercial de comercialización.	Trayectoria del grupo de productores interesados al producto comercial de comercialización de manera informada y formal. [2]	Grado de exposición del grupo de productores interesados al producto comercial de comercialización de manera informada y formal. [2]	Si se expone a 1 Menos de 1 año - 1 Escala 1 y 2 años - 2 Más de 2 años - 3			3
	NOTA: No se requiere que exista un grupo o organización de productores interesados.	Preparación de productores interesados que comercializan el producto.	Escala 1 y 2 años - 1 Escala 3 y 3 años - 1 Escala 4X y 4X-1 Escala 5X y 5X-1 Escala 6X y 6X-1			3
Subtotal condicionador de alianza						25

[1] Grado de exposición del OGR sobre el desarrollo del aliado en alianzas anteriores: cumplimiento de compromisos comerciales, participación activa en CDH y otras iniciativas del programa.

[2] Se requiere un grupo de productores interesados que comercializan el producto y que el aliado comercial debe la disposición y posibilidad real de vender y comprar el producto.

[3] El aporte del aliado comercial se realiza sobre el aporte total del programa.

[4] Se requiere un compromiso de compra del aliado comercial sobre su modo de ejecución al programa, su disposición y su posibilidad real de participar en la ejecución de la alianza.

Evaluación de Perfiles

Criterios de calificación

Condiciones de alianza (Puntaje máximo 25)

- Aliado comercial: experiencia e interés
- Numero de beneficiarios en convenios de comercialización y Experiencia en producto propuesto.

Viabilidad social y ambiental (Puntaje máximo 30)

- Población beneficiaria y competencias de la Organización de Productores
- Viabilidad ambiental

Estructura financiera (Puntaje máximo 20)

- Participación del IM, co-financiación y riesgo de los aportes
- Prioridad en inversión y coherencia entre propuesta técnica y financiera

Componente agro-negocios y aspectos técnicos (Puntaje máximo 25)

- Articulación con cadenas productivas y condiciones de calidad
- Razonabilidad de la opción tecnológica



PROYECTO APOYO A ALIANZAS PRODUCTIVAS

www.minagricultura.gov.co/convocatorias

Tel: (1) 2543300 Ext. 5342

alianzas@minagricultura.gov.co



proyectoalianzasproductivas