

**MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL  
PROYECTO APOYO A ALIANZAS PRODUCTIVAS  
INSTRUCTIVO PARA EL DILIGENCIAMIENTO DE LA FICHA DE PRESENTACIÓN DE  
PERFILES DE ALIANZAS**

***DILIGENCIE UNICAMENTE LOS CAMPOS SOLICITADOS  
CUALQUIER ALTERACIÓN DEL CUESTIONARIO INVÁLIDA EL FORMULARIO***

Los perfiles deben contener información suficiente para ser evaluados en los aspectos técnicos, de mercado, sociales, ambientales y financieros que determinen su viabilidad.

Una vez diligenciada la Ficha esta debe ser entregada en las Secretarías de Agricultura del departamento o quien haga sus veces, en medio impreso. Además debe entregar una copia en medio magnético (CD). La entrega debe ser física, no se recibirán propuestas por medio de correo electrónico.

NOTA: El Registro de perfiles de Alianzas para la convocatoria “Alianzas para la vida fase II” estará abierto entre el sábado 24 de octubre de 2020 y el miércoles 23 de diciembre de 2020, con un único corte de recepción de perfiles. Durante todo este período se recibirán perfiles, por lo que se recomienda entregarlo con la suficiente antelación a la fecha de cierre de la convocatoria y a la hora que determine cada Secretaría, antes de las 5:00 pm del último día.

Por favor ANTES de diligenciar la Ficha, lea detenidamente el siguiente instructivo.

**1. Información básica**

Este módulo recoge la información del proponente del proyecto, las necesidades del mercado que va a suplir, la descripción del proyecto propuesto y las características de los beneficiarios.

Específicamente se solicita:

1. Nombre del perfil de alianza. Proponga un nombre corto y concreto que describa al proyecto.
2. Nombre del proponente del perfil. Indique los nombres y apellidos completos de la persona responsable (proponente) de la presentación del proyecto.
3. Tipo de proponente. Seleccione entre las opciones previstas por el formulario el tipo de proponente que haya liderado la formulación y presentación de la propuesta.
- 3.1 ¿Cuál? Cuando la opción en la casilla 3 sea otro, se deberá diligenciar cual.
4. Departamento. Seleccione el Departamento al que pertenece su ciudad o municipio para el envío de correspondencia del proponente del proyecto.
5. Dirección. Indique la dirección de correspondencia del proponente del proyecto. En esta dirección se entregaran las comunicaciones respecto de la propuesta.
6. Municipio. Indique la ciudad o el municipio para envío de correspondencia del proponente del proyecto. **Para que se active este campo, es necesario que seleccione previamente un Departamento.**
7. Teléfono. Escriba el número de teléfono de contacto del proponente del proyecto.
8. Celular. Escriba el número de celular de contacto del proponente del proyecto.
9. Email. Indique el correo electrónico del proponente del proyecto.
10. Tipo de proyecto. Señale el tipo de proyecto a desarrollar de acuerdo con las opciones previstas por el formulario. La actividad apícola se incorpora en la hoja del componente técnico pecuario.



- Producto. Indique específicamente el producto a trabajar en el proyecto. **Para que se active este campo, es necesario que seleccione previamente un Tipo de Proyecto.**
11. Aliado comercial. Escriba el nombre del aliado comercial y preferiblemente agregue el número del NIT.
    - 11.1 Tipo de aliado comercial. Seleccione entre las opciones previstas.
  12. Necesidades del aliado comercial. Marque con una X las casillas que apliquen para este perfil, puede marcar más de una.
  13. Explique claramente las necesidades del aliado comercial y cómo las suplirá esta propuesta de perfil.
  14. Localización física del Proyecto. Seleccione entre las opciones el municipio y escriba el nombre de las veredas donde haya beneficiarios propuestos en el perfil y si conoce el número de hectáreas de la Unidad Agrícola Familiar UAF del municipio, regístrela.
  15. Despliegue la opción para determinar la contigüidad de las veredas.
  16. Describa las principales actividades a desarrollar en el proyecto, a nivel técnico, ambiental, socio empresarial, agro negocios y mencione los principales cofinanciadores.
  17. Escriba el total de beneficiarios propuestos en el proyecto, recuerde que para participar se debe garantizar un mínimo de 30 productores y un máximo de 40 en el proyecto. Para los casos que aplique indique el total de beneficiarios que se reconocen como indígenas, afrodescendientes, raizales y rom. Así mismo registrar el número de mujeres rurales y de jóvenes rurales de ambos sexos (18 a 28 años de edad) que integran el grupo de potenciales beneficiarios.
  18. Años de experiencia de los productores en el producto propuesto (promedio). Indique el total de años de experiencia que tienen los productores en el cultivo o actividad a desarrollar, planteada en el proyecto.
  19. Total de beneficiarios que actualmente NO tienen acceso a la tierra. Indique el total de beneficiarios que actualmente No tienen acceso o disponibilidad a la tierra. Tenga en cuenta que los beneficiarios contados en este punto, no pueden sumar más de los propuestos en el proyecto en el punto 17, esto será validado por la ficha.
  20. Seleccione la opción según corresponda, se debe verificar que todos los beneficiarios propuestos cumplan la condición de elegibilidad del proyecto.
  21. El perfil propone una organización para representar a los beneficiarios dentro del proyecto. Indique SI en caso de tener una Organización que represente los beneficiarios, de lo contrario indique NO.

## 2. Componente de mercado

Este componente tiene dos objetivos, conocer la estructura del mercado local donde se desarrollará el proyecto propuesto y explicar que actividades de postcosecha se tienen previstas en el proyecto. Particularmente se requiere:

1. Complete el cuadro indicando como se realiza en la zona la comercialización del producto a implementar en el proyecto. En caso que el proyecto propuesto desarrolle dos cultivos, principal y asociado, incluya la información para los dos productos.  
Diligencie el cuadro indicando para el producto principal y asociado las calidades que se comercializan en el mercado local y especifique los requerimientos para cada caso, así como el porcentaje de compra de cada una de estas calidades.  
Indique para el producto principal y asociado los mercados de destino y el porcentaje que se comercializa en cada mercado. Si tiene observaciones agréguelas.



2. Escriba los datos de contacto de los principales compradores del producto principal propuesto en el proyecto localizados en la zona. Adicionalmente, señale el lugar de compra, los años de presencia en la zona, el porcentaje de compras que realizan y la forma de pago de estos compradores.
3. Señale los precios que se pagan por el producto principal propuesto y por el producto asociado en cada una de las calidades comercializadas.
4. Señale las principales variables que afectan el precio del producto propuesto en el proyecto e indique como lo afecta. Algunos ejemplos de las variables que afectan el precio pueden ser: estacionalidad, clima, calidad, exceso de producción local, escasez de compradores, vías de acceso, transporte, empaque, etc.
5. Nombre del aliado. Digite el nombre completo del aliado comercial.
6. NIT.
7. Contacto. Digite el nombre completo del Contacto del aliado comercial.
8. Años de experiencia. Ingrese el número de años de experiencia que el aliado comercial tiene.
9. Dirección. Digite la dirección del Aliado Comercial.
10. Municipio. Seleccione de la lista desplegable el Municipio.
11. Teléfono. Indique el número telefónico del aliado comercial.
12. Celular. Indique el número celular del aliado comercial y/o del contacto.
13. Email. Indique el correo electrónico del aliado comercial.
14. La Organización de Productores cuantos años tienen de experiencia comercializando con este aliado (años). Indique el número de años de experiencia que tiene la alianza comercializando con el aliado comercial.
15. Productos a comprar. Despliegue la lista para seleccionar el producto que el aliado comercial va a comprar.
16. Volumen a comprar. Digite la cantidad de producto que el aliado se compromete a comprar, Despliegue la lista para seleccionar la unidad de medida del producto.
17. Frecuencia. Despliegue la lista para seleccionar la frecuencia que el aliado va a comprar el producto.
18. Porcentaje de compra acordado con respecto a la producción esperada en la Alianza. Indique el porcentaje (%) de producto acordado que el aliado comercial comprará de la producción de la alianza.
19. Sitio de entrega. Despliegue la lista para seleccionar el sitio de entrega de los productos.
20. Otros compromisos del aliado comercial. Marque con una X todas las casillas que apliquen para este perfil, puede marcar más de una.
21. Describa claramente las características de calidad del producto que el aliado comercial se compromete a comprar.
22. Complete el cuadro indicando el precio propuesto para el proyecto. Debe presentarse el precio diferenciado por tipos de calidad de producto previstos a comercializar.
23. Actividades a desarrollar en el proyecto, en el marco de su periodo de ejecución (12 meses)
  - Actividades de postcosecha:
    - Selección. Describa el estado actual del proceso de selección del producto. Describa la propuesta del proceso de selección del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.
    - Clasificación. Describa el estado actual del proceso de clasificación del producto. Describa la propuesta del proceso de clasificación del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.
    - Limpieza/lavado. Describa el estado actual del proceso de limpieza/lavado del producto. Describa la propuesta del proceso de limpieza/lavado del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.



Empaque/embalaje. Describa el estado actual del proceso de empaque/embalaje del producto. Describa la propuesta del proceso de empaque/embalaje del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.

Beneficio. Describa el estado actual del proceso de beneficio del producto. Describa la propuesta del proceso de beneficio del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.

Refrigeración. Describa el estado actual del proceso de refrigeración del producto. Describa la propuesta del proceso de refrigeración del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.

Otra. Describa el estado actual de otro proceso del producto. Describa la propuesta de otro proceso del producto. Haga una justificación clara del cambio entre el estado actual y la propuesta del proceso.

- Centro de acopio o consolidación: Describa el estado actual, Describa la opción de la propuesta y describa la justificación del cambio.

- Transporte:

De finca a centro de acopio. Describa el estado actual, Describa la opción de la propuesta y describa la justificación del cambio.

De finca a aliado comercial. Describa el estado actual, Describa la opción de la propuesta y describa la justificación del cambio.

De centro de acopio a aliado comercial. Describa el estado actual, Describa la opción de la propuesta y describa la justificación del cambio.

-Tipo Cobertura: Digite si la cobertura del mercado del aliado comercial es municipal, departamental, nacional o internacional.

**Nota: Cuando el perfil tenga un segundo o más aliados comerciales, deberán diligenciar la ficha según el instructivo igual que el aliado 1.**

### **3. Caracterización de la Organización**

En este módulo se requiere detallar la información de la organización y de su relación con los beneficiarios propuestos en el proyecto.

0. Seleccione SI o NO dependiendo si se tiene ya definida una organización formal que los represente.

1. Nombre de la Organización Escriba el nombre completo de la organización.

2. Sigla. Escriba la sigla seleccionada para identificar el nombre de la organización.

3. Escriba la fecha en que la organización de productores se registró ante la entidad que la rige.

4. NIT. Digite el NIT de la organización sin dígito de Verificación.

5. Objeto social. Escriba el objeto social de la organización.

6. Número de socios activos. Escriba el número de socios activos a la fecha.

7. Número de beneficiarios propuestos asociados de la Organización para conformar la Alianza. Digite el número de beneficiarios.

8. Representante legal. Escriba el nombre completo del representante legal de la organización.

9. Dirección. Indique la dirección de correspondencia del Representante Legal de la Organización.



10. Ciudad. Seleccione de la lista la ciudad / municipio de la dirección digitada en el punto anterior.
11. Escriba el número de teléfono fijo de contacto del Representante Legal de la Organización.
12. Escriba el número de teléfono celular de contacto del Representante Legal de la Organización.
13. Indique el correo electrónico del Representante Legal de la Organización.
14. Marque la opción que corresponda, respecto a si o no, la Organización de Productores cuentan actualmente con órganos de dirección operando.
- 14.1 Digite la cantidad de mujeres que hacen parte del órgano de dirección.
15. Seleccione la opción de la lista de acuerdo a la periodicidad con la cual se lleva la contabilidad de la organización.
16. Marque la opción que corresponda a la experiencia de la Organización de Productores atendiendo convenios comerciales.
17. Escriba el dato del número de meses que la organización lleva atendiendo convenios de comercialización.
18. Escriba el porcentaje de beneficiarios propuestos que comercializan a través de la organización.
19. Digite la cantidad de alianzas que se han implementado anteriormente.

#### Alianzas implementadas

20. Nombre alianza 1. Escriba el nombre completo de la alianza.
21. Fecha de liquidación. Digite la fecha de liquidación de la alianza.
22. Digite el número de beneficiarios de la alianza.
23. Digite la fecha de inicio de recuperación K + I (Capital + Interés) según preinversión.
24. Digite el monto total del IM (Ingreso Modular) a retornar.
25. Seleccione de acuerdo a la lista de opciones de respuesta, si tienen reglamento de fondo rotatorio actualizado y operando.
26. Digite las condiciones establecidas en preinversión y reglamento de Fondo Rotatorio.
27. Seleccione de acuerdo a la lista de opciones de respuesta.
28. Digite el valor del capital recuperado a la fecha.
29. Seleccione de la lista de opciones desplegable el principal servicio que presta el Fondo Rotatorio.
30. Digite el valor, del monto de los rendimientos obtenidos por intereses sobre el capital a retornar.
31. A qué porcentaje del monto total equivale el capital recuperado.
32. Digite el valor del monto de los rendimientos obtenidos por actividades realizadas con el k y los i.
33. Digite el número de beneficiarios de la alianza que aún siguen en la sociedad.
34. Número de beneficiarios que hacen uso del fondo rotativo.

**Nota. Si hay más alianzas, copiar las preguntas desde el número 20 hasta la 34.**

#### **4. Listado de beneficiarios**

Este módulo recoge la información de los beneficiarios propuesto, se requiere:

- Número de identificación de los beneficiarios propuestos. Digite el número sin comas ni puntos.



- Fecha de expedición del documento. (dd/mm/aaaa)
- Genero. Seleccione una de las opciones: Masculino o Femenino. Recuerde que si se considera una **iniciativa focalizada población especial** al menos el 51% de los beneficiarios deben ser mujeres, lo cual se validará en esta hoja.
- Nombres y apellidos completos de los beneficiarios propuestos.
- Fecha de nacimiento del beneficiario. (dd/mm/aaaa)
- Departamento predio. Seleccione de la lista el departamento en el cual se encuentra el predio del beneficiario.
- Municipio predio. Seleccione de la lista el Municipio en el cual se encuentra el predio del beneficiario. **Solo se habilita si se selecciona el departamento previamente.**
- Seleccione la Vereda donde se encuentra el predio del beneficiario.
  
- **Identificar** los beneficiarios que pertenezcan a grupos especiales de población. Recuerde que en los casos que exista población especial debe poderse verificar esta condición.
- Seleccione el tipo de tenencia de la tierra.
- Señale el área total de la finca en hectáreas.
- Señale el total de hectáreas destinadas al establecimiento del proyecto.
- Señale el total de área para el proyecto o sostenimiento.
- Indique el total de hectáreas destinadas al sostenimiento o mejoramiento propuesto por el proyecto.
- Digite el número de teléfono de contacto al cual se pueda comunicar de forma efectiva.
- Seleccione de la lista si tiene conocimiento del perfil presentado.
- Firma por parte de los productores. Si bien este campo no es obligatorio, el incluir la firma de los productores facilita el proceso de verificación en caso de avanzar a la siguiente etapa del Proyecto Apoyo a Proyectos Productivas.

Es importante que consideren los siguientes criterios de elegibilidad establecidos por el Proyecto:

- Mayor de edad.
- Que sea alfabeto y, si no lo es, que al menos algún miembro del grupo familiar lo sea.
- Haber estado vinculado al sector agropecuario como mínimo durante tres años.
- Los activos familiares no deben superar los doscientos salarios mínimos.
- El tamaño de la explotación agropecuaria no debe ser superior a dos Unidades Agrícolas Familiares (UAF).
- Como mínimo el 75% de los ingresos familiares deben originarse en el desempeño de actividades vinculadas con en el sector agropecuario, y los ingresos netos familiares que tengan este origen no deben superar los dos salarios mínimos.

## 5. Componente técnico

### a. Agrícola

Este componente busca definir el producto agrícola o forestal a establecer y el paquete tecnológico que se propone, con sus respectivos rendimientos a través del tiempo.

El objetivo es obtener una descripción de la actividad productiva, la productividad esperada y los costos por unidad productiva para una hectárea. Específicamente se requiere:



1. Indique el producto principal a desarrollar en el proyecto.
2. Indique la variedad del producto principal a desarrollar en el proyecto.
3. Indique el producto asociado a desarrollar en el proyecto, Solo si el paquete tecnológico, así lo plantea
4. Indique la variedad del producto asociado a desarrollar en el proyecto.
5. Señale el número total de hectáreas a sembrar en el proyecto. En cultivos de tardío rendimiento (cacao – caucho – aguacate – mango – cítricos – café especial – caña panelera) solo se aceptan siembras nuevas, si el material vegetal (semilla) es cofinanciado por el aliado comercial u otro recurso diferente al Incentivo Modular
6. Señale el número total de hectáreas a sostener en el proyecto.
7. Describa las condiciones de calidad a las que se llegará en el proyecto. Estas condiciones deben obedecer a los requerimientos del aliado comercial o la Norma Técnica existente para el producto.
8. Detalle brevemente el modelo técnico a implementar para cumplir con las condiciones del aliado comercial.
9. Especifique las características de la zona para la alianza e identificación de riesgos agroclimáticos (marque con una x y explique).
10. Adaptación al cambio climático: Identifique desde el perfil las acciones que debería implementar la alianza, según las categorías indicadas.

Medidas de adaptación. 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.

11. Detalle las actividades involucradas en el 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 (en la justificación por favor explique brevemente porque es posible técnicamente y culturalmente).
12. Detalle las inversiones requeridas a implementar por el proyecto propuesto. Si las inversiones a realizar superan el espacio, por favor inserte filas completas en la hoja de Excel.

Ejemplo:

Inversiones	Actual	Propuesta	Justificación
Establo	No tiene	Establo en madera, individual para cada productor	Conseguir un ordeño higiénico.

13. Señale los rendimientos esperado en toneladas por hectárea a obtener año a año durante la vida del proyecto propuesto. Indique el total de cosechas por año para el producto principal y el asociado.

Indique el área a desarrollar por productor. Esta información permitirá calcular automáticamente la proyección de los rendimientos para el área a desarrollar por cada productor.



**Nota: Esta información alimenta la hoja financiera del proyecto y por tanto debe detallar de manera precisa la proyección de los rendimientos por hectárea a obtener tanto para las áreas en establecimiento como en sostenimiento y el producto asociado.**

- Indique para los productos principal y asociado el porcentaje de los volúmenes esperados según calidades. La suma de los porcentajes no puede ser superior ni inferior al 100%.

**NOTA: Al terminar esta sección debe pasar a la estructura de costos hoja 8.**

### **b. Pecuario**

Este componente busca definir el producto pecuario a establecer y el paquete tecnológico que se propone, con sus respectivos rendimientos a través del tiempo. El paquete que se proponga debe estar validado o recomendado por entidades reconocidas.

El objetivo es obtener una descripción de la actividad productiva, la productividad esperada y los costos por unidad productiva para una hectárea. Específicamente se requiere:

1. Línea productiva a desarrollar. Seleccione de la lista, la línea productiva a desarrollar en el proyecto. La ficha da las opciones para Ganadería de Leche, Ganadería de Carne, Porcicultura, Avicultura, Piscicultura y Apicultura.

Marque con una X las casillas en la actividad que corresponda al proyecto.

El Objetivo es establecer la situación en que están actualmente los productores según la actividad desarrollada y a la que llegaran (esperada) una vez se implemente el proyecto propuesto.

2. Describa las condiciones de calidad a las que se llegará en el proyecto. Estas condiciones deben obedecer a los requerimientos del aliado comercial o la Norma Técnica existente para el producto.
3. Describa brevemente el modelo técnico a implementar para cumplir con las condiciones del aliado comercial.
4. Características de la zona para la alianza e identificación de riesgos agroclimáticos (marque con un X y explique)
5. Adaptación al cambio climático. Identifique desde el perfil las acciones que debería implementar la alianza, según las categorías indicadas. Observaciones: consulte en la región desarrollos al respecto y comente de manera objetiva la decisión y posibilidad de incluir la (s) medida(s).
6. Detalle las actividades involucradas a mejorar la línea productiva, de acuerdo a la actividad, describa que opción tecnológica tiene actualmente, de acuerdo a la actividad digite que opción tecnológica se puede implementar y justifique de forma clara y breve el cambio.
7. Detalle las inversiones requeridas a implementar por el proyecto propuesto, en todas las etapas productivas de la alianza (Infraestructura, Equipos, Herramientas, Maquinaria) Si las inversiones a realizar superan el espacio, por favor inserte filas completas en la hoja de Excel.
8. Indique la unidad productiva rentable estimada (número de animales, o tamaño de espejos de agua, etc.)



9. Señale los rendimientos a obtener por productor año a año durante la vida del proyecto propuesto.

**Nota: Esta información alimenta la hoja financiera del proyecto y por tanto debe detallar de manera precisa la proyección de los rendimientos a obtener tanto para las áreas en establecimiento como en sostenimiento y el producto asociado.**

**NOTA: Al terminar esta sección debe pasar a la estructura de costos hoja 8.**

## 6. Directorio aliados

En esta sección se debe incluir la información de contacto de todos los cofinanciadores del proyecto. El formulario presenta espacio para 8 cofinanciadores. Se deberá ingresar el nombre completo de la institución cofinanciadora, el nombre del contacto directo de la institución cofinanciadora, seleccionar la ciudad donde se ubica la entidad cofinanciadora, ingresar el número de celular de la institución cofinanciadora e indicar el correo electrónico de la institución cofinanciadora.

## 7. Componente ambiental

Para la elaboración del componente ambiental incluido en el proyecto, los proponentes deberán responder objetiva y verazmente las diferentes preguntas de la lista de chequeo ambiental. Esta pretende la revisión general de condiciones ambientales para el desarrollo del proyecto. 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**. Igualmente y con base en el conocimiento local y regional que tienen los interesados, quien dirija la formulación de la propuesta debe orientar una discusión con los beneficiarios, que permita contextualizar el proyecto en la realidad ambiental local.

**El proponente deberá verificar que la actividad que desea adelantar sea compatible con el uso del suelo de acuerdo con el POT, PBOT o EOT según corresponda y adjuntar una certificación de uso del suelo donde se localizará el proyecto, expedida por la Oficina de Planeación Municipal o quien haga sus veces.**

A partir de este ejercicio y a manera de conclusión, deberán conceptuar sobre la favorabilidad ambiental del proyecto.

## 8. Estructura de Costos

Diligencie únicamente las cantidades y costos unitarios de una Unidad Productiva Técnica (UPT), que se define como, el área o unidad mínima que permite. Diligencia este cuadro y consulte información local y de referencia agrupando todos los costos en los rubros que se indican. Los costos e inversiones deben ser coherentes con la propuesta técnica y logística planteada.



**a. Estructura de Costos por Unidad Productiva Técnica - UPT** (La UPT en proyectos agrícolas y forestales debe ser 1 hectárea; en pecuarios y acuícolas se podrá definir por número de animales, área de espejo de agua, colonia - colmena, galpón (xx pollos), dependiendo del sistema productivo. Deberá definirse en esta etapa del perfil).

La estructura de costos por Unidad Productiva Técnica - UPT es una información de referencia que permite comparar la estructura de costos propuesta con los costos de la región. En esta hoja se deben relacionar únicamente los costos directamente relacionados con el cultivo, cosecha y poscosecha hecha en la finca. Todos los costos de logística, comercialización, formalización e inversión que sean de carácter colectivo NO se deben incluir en esta hoja, pero sí deben considerarse en la hoja 6B. Estructura Costos Productor, como allí se indica.

- Establezca la Unidad Productiva Técnica (UPT). Indique el número que emplea como unidad productiva y seleccione la unidad de medida que emplea como unidad productiva.

### **b. Estructura de Costos por Unidad Productiva por Productor**

La estructura de costos por productor es una información que alimenta la evaluación financiera. Para los proyectos agrícolas debe incluir los mismos ítems establecidos en la estructura de costos por hectárea y guardar una proporcionalidad frente a su costo.

Adicionalmente se deben incluir los costos de formalización, plan ambiental, de logística y de comercialización, en los que se vaya a incurrir en el proyecto. Aquellos costos compartidos que no se aplican directamente a cada finca (por ejemplo: costos de acopio o costos de formalización comercial de la asociación) se calculan globales y luego se dividen entre el número de productores y en esta hoja se debe transcribir el resultado de esta operación, es decir el costo por productor que le corresponde a prorrata.

**NOTA: SOLAMENTE INDIQUE CANTIDADES Y PRECIOS UNITARIOS PARA LAS INVERSIONES REQUERIDAS Y PARA LOS AÑOS DE SOSTENIMIENTO.**

## **9. Estructura financiera**

El objetivo de esta estructura financiera es reflejar en términos financieros las cifras propuestas en los componentes técnico y de mercados; no se requiere mayor detalle puesto que ya se han justificado en dichos componentes.

La viabilidad financiera del proyecto se determina en términos de: identificación de las inversiones requeridas y la certeza de financiación de las mismas por parte de los distintos aliados, una rentabilidad mínima (TIR) del 15%.

### **NOTA:**

- **NO SE DEBE DILIGENCIAR LOS CUADROS DE INGRESOS NI COSTOS ESTA INFORMACIÓN SE CARGA AUTOMATICAMENTE DE LA INFORMACIÓN INCORPORADA EN LA HOJAS TÉCNICA, PECUARIA Y DE ESTRUCTURA DE COSTOS.**



- **ES IMPORTANTE QUE LOS PRECIOS INDICADOS DEBEN ESTAR EN LA MISMA UNIDAD (LITRO, KILO, TONELADA, ETC) INDICADA EN EL PUNTO 12 DEL COMPONENTE TÉCNICO AGRÍCOLA Y 9 EN EL COMPONENTE TÉCNICO PECUARIO.**
- **VERIFIQUE QUE LA TASA INTERNA DE RETORNO TIR SEA SUPERIOR AL 15%; QUE EL APOORTE SOLICITADO AL PROYECTO NO SUPERE ALGUNA DE LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS: APOORTE POR BENEFICIARIO HASTA 5.000.000 Ó APOORTE TOTAL INFERIOR AL 40% DEL VALOR TOTAL DEL PROYECTO.**
- **SE DEBE IDENTIFICAR LAS ENTIDADES Y EL VALOR DE COFINANCIACIÓN DE CADA UNO DE LOS APORTANTES EN EL PROYECTO POR RUBRO A COFINANCIAR. Cada rubro debe aparecer con la etiqueta verde “RUBRO COFINANCIADO 100%” a la derecha. Si aparece en uno o más de los rubros la etiqueta amarilla "VERIFICAR APORTES RUBRO DESFINANCIADO O SOBREFINANCIADO" significa que la sumatoria de cofinanciaciones de cada entidad no alcanza o supera el valor a cubrir del rubro. EL VALOR DE COFINANCIACIÓN DEBE SER EXACTO AL VALOR TOTAL DEL RUBRO.**
- **Las cartas de intención de todos los actores del proyecto deben ser explícitas y deben coincidir con la propuesta financiera.**

#### **10. Lista de chequeo de condiciones mínimas de elegibilidad del perfil**

Verifique en el listado adjunto si el perfil presentado cumple con las condiciones mínimas de elegibilidad. Recuerde que esto será verificado al momento de entrega del perfil.

#### **11. Ficha Resumen**

**Esta sección ES DE USO EXCLUSIVO DEL EVALUADOR.** Recoge la información incluida en las hojas anteriores.