



El campo  
es de todos

Minagricultura



## FICHA PRESENTACIÓN DE PERFILES 2020

### CONTENIDO

1. INFORMACIÓN BÁSICA

2. COMPONENTE DE MERCADO

3. CARACTERIZACIÓN ORGANIZACIONAL

Sólo para perfiles que proponen una Organización para representar a los beneficiarios

4. LISTADO DE BENEFICIARIOS PROPUESTOS

5. COMPONENTE TÉCNICO

A. Agrícola

B. Pecuario

6. DIRECTORIO ALIADOS

7. COMPONENTE AMBIENTAL

8. ESTRUCTURA DE COSTOS

9. ESTRUCTURA FINANCIERA

10. LISTA DE CHEQUEO DE CONDICIONES

11. FICHA RESUMEN

12. CARTA

**PARA DILIGENCIAR EL FORMULARIO SIGA LAS INDICACIONES DEL INSTRUCTIVO ANEXO EN LOS TERMINOS DE REFERENCIA.**

**DILIGENCIE ÚNICAMENTE LOS CAMPOS SOLICITADOS  
CUALQUIER ALTERACIÓN AL CUESTIONARIO LO INVALIDA**

**LA FICHA DEBE SER ENTREGADA A LA SECRETARÍA DE AGRICULTURA DEL DEPARTAMENTO. EN MEDIO MAGNETICO (CD)  
ACOMPAÑADA DE CARTA IMPRESA (HOJA 12. CARTA) DILIGENCIADA Y FIRMADA.**

**NO SE RECIBIRAN POR CORREO ELECTRÓNICO**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN BÁSICA**

<b>1. Nombre del Perfil de alianza</b>					
FORTALECIMIENTO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE AGUACATE HASS, COMO HERRAMIENTA PARA LA APERTURA DE CANALES DE COMERCIALIZACION, EN EL MUNICIPIO DE SUPIA CALDAS.					
<b>2. Nombre del Proponente del Perfil</b>		ENEILER MILENA CARDONA VASCO			
<b>3. Tipo de proponente</b>	Persona natural	<b>4. Departamento</b>	CALDAS		
<b>3.1 ¿Cuál?</b>	Diligencie solo si en la opción tipo de proponente seleccionó la opción "Otro"				
<b>5. Dirección</b>	HOJAS ANCHAS		<b>6. Municipio</b>	SUPIA	
<b>7. Teléfono</b>	3046240678	<b>8. Celular</b>	3046240678	<b>9. Email</b>	stefania2306@gmail.com

**Descripción del Proyecto**

<b>10. Tipo de proyecto</b>	Proyecto Agrícola	<b>Producto</b>	Aguacate
		<b>Cual?</b>	
<b>11. Aliado comercial</b>	FLP CORPORATIVO		
<b>11.1 Tipo de Aliado comercial</b>	Exportador	<b>Cual?</b>	
<b>12. Necesidades del aliado comercial (marque con una X todas las casillas que apliquen para este perfil, puede marcar más de una)</b>			
Nueva relación comercial	<input checked="" type="checkbox"/>	Mejoramiento de ubicación de la oferta	<input type="checkbox"/>
Consolidación de relación comercial existente	<input type="checkbox"/>	Simplificación de la cadena de intermediación	<input checked="" type="checkbox"/>
Incremento de los volúmenes de compra	<input checked="" type="checkbox"/>	Programación del abastecimiento	<input type="checkbox"/>
Mejoramiento de la calidad de los productos	<input checked="" type="checkbox"/>	Disminución de la volatilidad de los precios	<input checked="" type="checkbox"/>
Obtención de productos certificados	<input checked="" type="checkbox"/>	Unificar la interlocución con los productores	<input type="checkbox"/>
Otra: Cuál:			

<b>13. Explique claramente las necesidades del aliado comercial y cómo las suplirá esta propuesta</b>
Hace relación a la comercializadora para mercado de exportación de la variedad Hass con la empresa FLP CORPORATIVO, con la capacidad de mercadear el producto de fruta en fresco, razón por la cual requiere de volúmenes permanentes y calidades garantizadas, que solo se obtienen en organizaciones de productores como las que participan en este programa.

14. Localización Física del Proyecto		
Municipio	Veredas (nombre)	UAF has
Supia-Caldas	HOJAS ANCHAS, ARCON, BUENA VISTA, NEVERA	#

<b>15. ¿Las veredas son contiguas?</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Si	Despliegue la opción
--	--	----------------------

<b>16. Describa las principales actividades a desarrollar en el proyecto, a nivel técnico, ambiental, socio empresarial, agro negocios y mencione los principales cofinanciadores</b>
---

<b>Técnico</b>	Fortalecer de la cadena productiva de Aguacate Hass, a través del mejoramiento de 25 Has y siembra de 10 Has; aplicando la oferta tecnológica especial que se ajuste a las condiciones agroecológicas de la zona a través de implementar componentes productivos basados en el aprovechamiento agroecológico, evitando causar el mayor de impactos con esta alianza implementa acciones que fortalezcan una dinámica asociativa a mayor escala
<b>Ambiental</b>	
<b>Socio Empresarial</b>	Comercializar la producción generada de la Asociación al aliado comercial; garantizar los promedios de volúmenes de producción de los beneficiarios del programa al aliado comercial; Establecer y oficializar los costos
<b>Agro Negocio</b>	Se espera de los cofinanciadores sus aportes económicos y misionales. El Sena, su contribución será brindando formación agrícola, titulada y complementaria; Por su parte la corporación Autónoma Regional CORPOCALDAS la
<b>Cofinanciadores</b>	

**Caracterización de la población beneficiaria**

<b>17. Total de beneficiarios propuestos en la Alianza (Esta opción se diligenciará automáticamente)</b>	<b>35</b>	Entre 30 y 40 Beneficiarios	
Total indígenas	<input type="text" value="3"/>	Total Mujer Rural	<input type="text" value="14"/>
Total afrodescendientes (negro/ palenquero)	<input type="text" value="0"/>	Total Mujer Joven (18-28)	<input type="text" value="0"/>
Total Raizales	<input type="text" value="0"/>	Total Hombre Joven (18-28)	<input type="text" value="0"/>
Total Rom	<input type="text" value="0"/>	Total Jóvenes (18-28)	<input type="text" value="0"/>
<b>18. Años de experiencia de los productores en el producto propuesto (promedio)</b>	<input type="text" value="2"/>	#	
<i>Estos campos se diligenciarán automáticamente</i>	Propietarios <input type="text" value="35"/>	arrendatarios <input type="text" value="0"/>	Sana Posesión <input type="text" value="0"/>

**Se debe presentar documentos que permitan verificar que los beneficiarios podrán hacer uso del predio destinado al proyecto, por lo menos durante el tiempo del horizonte de planeación.**

**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.

<b>21. Todos los beneficiarios cumplen con la condición mencionada</b>	SI/NO <input type="text" value="SI"/>
<b>22. El perfil propone una organización para representar a los beneficiarios dentro del proyecto</b>	SI/NO <input type="text" value="SI"/>

**Nota: Recuerde que no es necesario contar con una organización de productores formalmente constituida para presentar este perfil, sin embargo al momento de la preinversión debe estar formalizada.**

**ESTRUCTURA DEL MERCADO LOCAL Y LOGISTICA REQUERIDA PARA VENTAS COLECTIVAS**

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

Producto	Mercado Ciudad o Central de Abastos	%	Observaciones
Aguacate	Mercado Local	0,00	Aun no hay producción, cultivos en fase vegetativa o plena formación de 1.8 años de edad
	Central de Abastos	0,00	Aun no hay producción, cultivos en fase vegetativa o plena formación de 1.8 años de edad
	Mercado Internacional	0,00	
	Aliado comercial	0,00	Aun no hay producción, cultivos en fase vegetativa o plena formación de 1.8 años de edad
	Intermediario	0,00	Aun no hay producción, cultivos en fase vegetativa o plena formación de 1.8 años de edad
<b>Productos asociados (Si aplica)</b>			
Otros	Mercado Local		No aplica
Cual?	Central de Abastos		No aplica
	Mercado Internacional		No aplica
	Aliado comercial		No aplica
	Intermediario		No aplica

**2. Indique los principales compradores de la zona**

Nombre	Teléfono	Lugar de compra	Años de presencia	% compras	Forma de pago	Plazo de pago (meses)
EUROFRESH	8746408	ACOPIO	3	41,00	Contado	
WOLF AND WOLF	3118021283	ACOPIO	3	12,00	Credito	1
FLP	3217794247	ACOPIO	2	16,00	Contado	

**3. Precio en el mercado local**

	CALIDAD					
	EXTRA	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA	CUARTA	REVUELTO ("Uno con otro")
Precio actual promedio pagado en la zona al producto principal (\$/Kilo)	\$ 5.112	\$ 3.950	\$ 3.160	\$ 1.050		
Precio actual promedio pagado en la zona al producto asociado (\$/Kilo)						

**4. Que variables afectan el precio en el mercado local**

Variable	Observaciones
CLIMA	Condiciones climáticas atípicas, alteran la fisiología de la flor y llenado de frutos (Fenómeno de la niña y niño)
OFERTA	Cosecha generada por cultivares criollos en la misma fecha de pico del cultivar Hass
INFRAESTRUCTURA	Vías de acceso en mal estado que generan sobrecostos y deterioro de la fruta por daños mecánicos.
LOGISTICA	La falta de un centro principal de acopio de la fruta para su recepción, selección, empaque y posterior transporte
OTROS	

**ALIADO COMERCIAL 1**

<b>Tipo de cobertura del aliado</b>	Internacional		
<b>5. Nombre del Aliado</b>	FLP CORPORATIVO		<b>6. NIT</b> 9007672637
<b>7. Contacto</b>	JUAN SEBASTIAN GUTIERREZ		<b>8. Años de experiencia del Aliado</b> 15
<b>9. Dirección</b>	Km 2 vía Palestina		<b>10. Municipio</b> Chinchiná-Caldas
<b>11. Teléfono</b>	<b>12. Celular</b> 3217794247	<b>13. Email</b>	dabuchar@flp.co
<b>14. La Organización de Productores cuantos años tienen de experiencia comercializando con este aliado (años)</b>			

**COMPROMISOS DEL ALIADO COMERCIAL 1**

<b>15. PRODUCTO A COMPRAR</b>	Aguacate		
<b>16. Volumen a comprar</b>	14,00	<b>UNIDAD</b> Tonelada	<b>17. Frecuencia</b> Semanal
<b>18. Porcentaje de compra acordado con respecto a la producción esperada en la Alianza</b>			%
<b>19. Sitio de entrega</b>	Centro de Acopio Asociación		

20. Adicional a la compra del producto, 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)

Aportes en especie de insumos, material vegetal, etc.	
Aportes en dinero	
Asistencia o acompañamiento técnico y de poscosecha	X

21. Describa las características de calidad del producto que se compromete a comprar el aliado comercial

**REQUISITOS GENERALES PARA LA COMERCIALIZACIÓN**

Para la comercialización de los frutos de aguacate se tienen en cuenta las siguientes

Características:

- Estar en estado de madurez fisiológica •Fruto entero •Aspecto fresco y consistencia firme •Fruto sano, libres de ataques de insectos y de enfermedades
- Libre de humedad externa anormal •Exento de olores y sabores extraños •Exento de materiales extraños, visibles en el producto o en su empaque.

**TAMAÑO**

Expresado en peso por unidad mínima 80 grs. y máximo no tiene límite \*Con materia seca entre 22 y 28%

22. Precios de referencia y ofrecido para la alianza	CALIDAD					
	EXTRA	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA	CUARTA	REVUELTO ("Uno con otro")
Precios						
Precio actual pagado por el aliado	\$ 5.112	\$ 3.950	\$ 3.160	\$ 1.050		
Precio propuesto por el aliado para la alianza	\$ 5.272	\$ 4.070	\$ 3.515	\$ 1.665		

**LOGISTICA PARA EL ALIADO COMERCIAL 1**

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

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

Actividades de Poscosecha						
Descripción de la actividad	Estado actual	Opción Propuesta	Justificación del cambio (por qué es posible?)	Actividad a cargo de:		
				Individual	Asociativo	Aliado
Selección	No se realiza	Selección de frutos de acuerdo a los estándares de calidad	mejor precio al determinar las características del producto	X		
Clasificación	No se realiza	Clasificación por tamaño, longitud y peso y estado del fruto	Valor agregado que garantiza buen precio	X		
Limpieza / lavado	No se realiza	Lavado y estado del fruto	mejora la apariencia del producto, libera de insinuos y evita daños mecánicos	X		
Empaque / embalaje	No se realiza	Empaque en cajas de calidad adecuada en centros de acopio	Con el cumplimiento de la selección de frutos	X	X	
Beneficio	No se realiza	Beneficio en el centro de acopio	Con el cumplimiento de la selección de frutos	X		
Refrigeración	No se realiza	Refrigeración en el centro de acopio, garantizando condiciones	Con el cumplimiento de la selección de frutos		X	
Otra						

Centro de acopio o consolidación						
Transporte						
De finca a centro de acopio	Aun no se realiza	Empaque en carretas y/o Cajas de Cartón Corrugado, previamente	Disminución de daños mecánicos, físicos y biológicos, garantizando calidad del producto	X		
De finca a aliado comercial						
De centro de acopio a aliado comercial						

**ALIADO COMERCIAL 2**

Tipo de cobertura del aliado

24. Nombre del Aliado

25. NIT

26. Contacto

27. Años de experiencia del Aliado

28. Dirección

29. Municipio

30. Teléfono

31. Celular

32. Email

33. La Organización de Productores cuantos años tienen de experiencia comercializando con este aliado (años)

**COMPROMISOS DEL ALIADO COMERCIAL 2**

34. PRODUCTO A COMPRAR

UNIDAD

35. Volumen a comprar

36. Frecuencia

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

%

38. Sitio de entrega

39. Adicional a la compra del producto, 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)

Aportes en especie de insumos, material vegetal, etc.

Aportes en dinero

Asistencia o acompañamiento técnico y de poscosecha

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

40. Describa las características de calidad del producto que se compromete a comprar el aliado comercial

41. Precios de referencia y ofrecido para la alianza	CALIDAD					
	EXTRA	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA	CUARTA	REVUELTO (" Uno con otro")
Precios						
Precio actual pagado por el aliado						
Precio propuesto por el aliado para la alianza						

**LOGISTICA PARA EL ALIADO COMERCIAL 2**

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

42. Actividades a desarrollar en el proyecto, en el marco de su periodo de ejecución: 12 meses.

Actividades de Poscosecha						
Descripción de la actividad	Estado actual	Opción Propuesta	Justificación del cambio (por qué es posible?)	Actividad a cargo de:		
				Individual	Asociativo	Aliado
Selección						
Clasificación						
Limpieza / lavado						
Empaque / embalaje						
Beneficio						
Refrigeración						
Otra						

Centro de acopio o consolidación						
Transporte						
De finca a centro de acopio						
De finca a aliado comercial						
De centro de acopio a aliado comercial						

<b>43. Incluya otros aspectos logísticos que considere relevantes para el proyecto</b>

Si hay más de dos Aliados comerciales, copie las celdas correspondientes.

CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Para los perfiles que proponen una organización

0. El grupo de productores propone una organización formal que los represente?

NO

[NO -> Clic Aquí](#)

|










**COMPONENTE TÉCNICO AGRÍCOLA**

**Propuesta Técnica Agrícola**

1. Producto Principal	Aguacate	2. Variedad	Hass
3. Producto Asociado	Otros	4. Variedad	variedades por producto
5. Total Hectáreas establecimiento	14 #	6. Total Hectáreas sostenimiento	21 #
		6A. Total Hectáreas Proyecto	35
		Verificador	

**7. Descripción de las condiciones de calidad actuales de su producto**

Actualmente se cuentan con 21 productores en face de sostenimiento y 14 para establecimiento de cultivo, lo que no se podría evidenciar y justificar las condiciones de calidad de la fruta a futuro. Pero se puede dar una proyección agronómica del estado actual de los árboles, encontrando algunas deficiencias nutricionales marcadas y atribuidas a la ausencia en la aplicación de un plan nutricional, sumada a la falta de recursos y una asistencia técnica permanente que garantice la orientación correcta del cultivo, siendo urgente el desarrollo del programa, que ante todo nos garantice la asistencia técnica y los recursos necesarios para mejorar el desarrollo y sostenimiento del cultivo.

**8. Describa brevemente el modelo técnico a implementar para cumplir con las condiciones del aliado comercial.**

**MODELO TÉCNICO:** Como se mencionó anteriormente, las técnicas de cultivo están enmarcadas en el establecimiento de 14 hectáreas y 21 Hass para la face de sostenimiento de cultivo, dentro de los protocolos de BPA, con el fin de asegurar la calidad e inocuidad del producto; así como también garantizar un uso racional, eficiente y eficaz de los recursos naturales, económicos y humanos. En términos generales, las áreas de aguacate Hass se encuentran todas en monocultivo, la mayoría sembrados en terrenos recuperados.

**MANEJO DE ARVENSES O MALEZAS:** Se inicia con la implementación del Manejo Integrado de Arvenses, que por presentar una baja tasa de crecimiento anualmente se requiere hacer diez plateos manuales y tres limpiezas completas, estas últimas mecanizadas con guadaña o con herbicida de síntesis químico de amplio espectro como Glifosato 2,0 a 3,0 L Ha, utilizando pantalla para evitar las derivas< se implementara la conservación de platos con material seco producto del residuo de podas o arvenses secas.

**FERTILIZACIÓN:** La implementación de un plan nutricional estará dado por la cantidad de fertilizante y la formulación determinadas estas por el análisis de suelo y las fieles recomendaciones del técnico de la Alianza; en términos generales, se recomienda aplicar un kilo de fertilizante compuesto por cada año de edad de la planta, distribuido en doce (12) aplicaciones con frecuencia mensual. Las aplicaciones granuladas se realizan en media corona en suelos pendientes y en corona en terrenos planos.

**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	X		EFFECTOS DE EROSIÓN	EMBRA A CURVAS A NIVEL, MANEJO DE COBERTURAS NOBL
Condiciones del suelo aptas para la actividad productiva (profundidad, textura, fertilidad)	X		NO GENERA RIESGO	
Rango de temperatura y altitud para el producto y variedad seleccionada	X		18 °C - 25 °C CONDICIONES ATÍPICAS POR FENÓMENOS COMO EL NIÑO DE 1.800 A 2.600 MM M	NÓMICAS DE MITIGACIÓN (Distancias de siembra, época de s
Precipitación y distribución de lluvias en condiciones normales	X		CONDICIONES ATÍPICAS POR FENÓMENOS COMO LA NIÑA	LES. En presencia del fenómeno, Manejo Integrado de Plagas
Fuentes de agua y disponibilidad de abastecimiento	X		NO REQUIERE POR TENER BUENA DISTRIBUCION DE PRECIPITACION	
<b>Condicionantes</b>				
Uso del suelo acorde con POT	X			
Concepto de la UPRA	X			
¿Los predios de la Alianza están fuera del concepto de ley Segunda Reserva Forestal?		Si		
Restricción o recomendación sobre sistema de producción de CAR		No hay	¿Describa en este campo cuál?	

**10. Adaptación al cambio climático: Identifique desde el perfil las acciones que debería implementar la alianza, según las categorías indicadas.**

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	CERCANIA A ESTACION METEOROLOGICA RAFAEL ESCOBRA DEL MUNICIPIO DE SUPIA, PROPIEDAD DE CENICAFE
Montaje de estación meteorológica básica para toma de datos de la zona	N/A
Revisión y ajuste de Calendarios para siembras (planificación)	CONFORME A CALENDARIOS DE SIEMBRA Y PRONOSTICO DE LLUVIAS
Uso de semillas mejoradas	EMPLEO DE MATERIAL DE PROPAGACION PROCEDENTE DE VIVEROS CERTIFICADOS POR EL INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO ICA
Manejo de riego, drenajes y almacenamiento de agua	N/A
Manejo adecuado de nutrición vegetal	CONFORME A REQUERIMIENTOS NUTRICIONALES BASADOS EN LOS RESULTADOS DE ANALISIS DE SUELO Y FOLIAR
Prácticas de Conservación de suelos, aguas y bosques próximos a la alianza	LABRANZA MINIMA, MANEJO DE COBERTURAS Y PROTOCOLOS PARA EL MANEJO AGROECOLOGICO EN ZONAS DE PROTECCION NATURAL.

otras identificadas para la zona

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?)
<b>ESTABLECIMIENTO (Diligencie si va a realizar nuevas siembras)</b>			
Adecuación de terreno	Tradicional con machete y herbicida no selectivo	Erradicación de arvenses competitivas mediante el uso del selector,	Protección de la biota edáfica por la cobertura noble natura, incorporación de materia
Trazo y ahoyado	Tradicional con machete y herbicida no selectivo	Erradicación de arvenses competitivas mediante el uso del selector,	Protección de la biota edáfica por la cobertura noble natura, incorporación de materia
Siembra	No existen protocolos de siembra definidos.	Con principios de labranza mínima (Que no alteren las condiciones físicas y	Conservación de suelos en sus aspectos físicos, químicos y biológicos, eficiencia y
<b>SOSTENIMIENTO</b>			
Manejo de arvenses	Inoportuna, y con azadon o herbicida	Control en plato manual y aplicaciones con selector en las calles,	Al hacer un control efectivo y oportuno de arvenses se evita la competencia por nutrientes,
Fertilización	Ocasional y en algunos casos uso irracional de	Balance de nutrientes con frecuencias y dosis establecidos de acuerdo a la	Con un buen plan nutricional permite aumentar la eficiencia de los nutrientes, reducir costos
Manejo de plagas y enfermedades	Controles sin criterio de manejo integrado de plagas y	Implementar los métodos de monitoreo y evaluación para determinar la	Al adoptar los metodos de vigilancia, evaluación y control, se pueden lograr una producción
Podas	Prácticas a criterio del productor	Implementar la práctica de poda relacionada para cada etapa fenológica del	Aumentar la eficiencia de los nutrientes absorbidos y acumulados en la planta, Estimular la
<b>CERTIFICACIONES O SELLOS DE CALIDAD (Si son requeridos por el Aliado)</b>			
Global Gap	Agricultura sin planeación, insegura y riesgosa	Aplicar normas de seguimiento y control que permitan la trazabilidad	Con la formalización de la producción agrícola, se garantiza la seguridad de los operarios y
BPA	Actividades agrícolas sin seguimiento y control	Implementar protocolos de seguimiento y control, a través de formatos, que	Implementando las BPA, se previenen todas aquellas acciones que pueden contaminar los
Registro Predio Exportador	Producción agrícola para mercados de plaza local	Implementar acciones de control fitosanitario que garanticen un manejo de la	Al adoptar los métodos de vigilancia, evaluación y control de plagas, se cumple con los
<b>ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO</b>			
Manejo de arvenses	Inoportuna, y con azadon o herbicida	Coberturas con desechos secos en el plato del arbol, manejo arvenses	Al hacer un control efectivo, selectivo y oportuno de arvenses, garantizando cobertura
Podas	Exceso de cortes de ramas innecesarios	Cortes supeditados a las condiciones fitosanitarias y de clima	Realización de la actividad buscando estimular la producción, de acuerdo a las épocas y

12. Inversiones Requeridas. En todas las etapas productivas de la Alianza. (INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS, HERRAMIENTAS - MAQUINARIA).

Inversiones	Actual	Propuesta	Justificación
Puntos de acopio transitorios.	No	Instalar un (1) punto de acopio transitorio en cada predio, con el fin de facilitar la clasificación de la fruta por calidad y garantizar la inocuidad de la fruta	Sitios de clasificación que faciliten la manipulación de la fruta, mitigando los riesgos de contaminación y garantizando la inocuidad de la fruta

13. Rendimientos del Cultivo Propuesto

Indique el total de cosechas por año para el producto principal	2	#
Indique el total de cosechas por año para el producto asociado		#

Indique el Rendimiento por hectárea año

Producto	Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto principal - Establecimiento	Kilogramo					
Producto principal - Sostenimiento	Kilogramo	3468	6120	8160	8160	8160
Producto asociado	Kilogramo					

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

14
----

 Hectáreas

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

21
----

 Hectáreas

**NO DILIGENCIAR ESTA TABLA**

Producto	Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto principal - Establecimiento	Kilogramo	-	-	-	-	-
Producto principal - Sostenimiento	Kilogramo	2.548.980	4.498.200	5.997.600	5.997.600	5.997.600
Producto asociado	Kilogramo	-	-	-	-	-









**Propuesta Técnica Pecuaria**

1. Línea productiva a desarrollar

**Ganadería** Marque con una X la actividad a desarrollar  
 Leche  Carne  Doble Propósito

¿Tiene registro ante el ICA?  Si/No  
 ¿Tiene Registro Único de Vacunación (RUV)?  Si/No

**Nota: Anexar copias de los registros al presentar la Ficha Perfil**

**Leche (indique la información promedio por productor)**

	Animales en Producción	Producción Lt/animal día	Lactancia (días)	Producción Unidad Productiva
Número Actual	<input type="text"/>	Actual <input type="text"/>	<input type="text"/> días	<input type="text"/> Litros
Número Esperados al final del proyecto	<input type="text"/>	Esperada <input type="text"/>	<input type="text"/> días	<input type="text"/> Litros
Incrementos (Animales)	na	Incremento <input type="text"/>	na	na

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							#¡VALOR!
Periodo de lactancia (días)							#¡VALOR!
Vacas en lactancia (número)							#¡VALOR!
<b>Total Leche</b>		0	0	0	0	0	0
Ternero	Unidad de 160						#¡VALOR!
Vacas despaje	Unidad de 400						#¡VALOR!

**Carne (indique la información promedio por productor)**

	Animales	Peso Inicial Kg	Ganancia diaria (kg/día)	Peso Final esperado	Periodo Engorde	Producción Final
Número Actual	<input type="text"/>	<input type="text"/> kg.	Actual <input type="text"/> kg	<input type="text"/> kg.	<input type="text"/> días	<input type="text"/> kg.
Número Esperados	<input type="text"/>	<input type="text"/> kg.	Esperada <input type="text"/> kg	<input type="text"/> kg.	<input type="text"/> días	<input type="text"/> kg.
Incremento	na	na	Incremento <input type="text"/>	na	na	na

Raza o cruce actual  Propuesto

**Doble propósito (Utilice los dos formatos anteriores)**

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

Especie

	Estanques o Jaulas (m2)	Densidad siembra (alevinos/m2)	Peso final (Kg) / Unidad	Porcentaje de Mortalidad	Producción Total (kg)
Área actual	<input type="text"/> m2 (extensivo)- m3 (semi-intensivo)	<input type="text"/> m2 (extensivo)- m3 (semi-intensivo)	<input type="text"/>	0% Actual	<input type="text"/> 0,00
Área propuesta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	0% Esperada	<input type="text"/> 0,00

Con cuales permisos cuenta para la producción

AUNAP	<input type="text"/>
ICA	<input type="text"/>
CAR	<input type="text"/>
OTROS	<input type="text"/>

Cuales

**Apicultura (indique la información promedio por productor)**

	Colmenas x Productor	Producción kg cosecha colmena	Cosechas x Año	Producción Unidad Productiva
Número Actual	<input type="text"/>	Actual <input type="text"/> kg.	<input type="text"/>	<input type="text"/> kg
Número Esperados	<input type="text"/>	Esperada <input type="text"/> kg.	<input type="text"/>	<input type="text"/> kg.
Incrementos	0%	Incremento <input type="text"/>	0%	0%

Otros productos por colmena

**Polen**  
Actual  
Esperada


kg.  
kg.

**Cera**  
Actual  
Esperada


kg.  
kg.

**Otros:**

Producción  
Actual  
Esperada

Propóleo	Jalea Real	Unidad de medida

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

Especie

Especie Pecuaria

Raza o cruce actual

Raza propuesta

	Animales	Peso Inicial Kg	Ganancia diaria (kg/día)	Peso Final esperado	Periodo Engorde	Producción Final
Número Actual	<input type="text"/>	<input type="text"/> kg.	Actual <input type="text"/> kg	<input type="text"/> kg.	0.00 días	<input type="text"/> 0.00 kg.
Número Esperados	<input type="text"/>	<input type="text"/> kg.	Esperada <input type="text"/> kg	<input type="text"/> kg.	0.00 días	<input type="text"/> 0.00 kg.
Incremento	0%	0%	Incremento <input type="text"/> 0%		#¡VALOR! Ahorro en ciclo	

Nota: Detalle la información que considere pertinente o inserte FILAS específicamente para tal fin.

2. Descripción de las condiciones de calidad actuales de su 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)

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				
<b>Condicionantes</b>				
Uso del suelo acorde con POT				
Concepto de la UPRA				
Restricción o recomendación sobre sistema de producción de CAR		Hay	¿Describa en este campo cuál?	

5. Adaptación al cambio climático: Identifique desde el perfil las acciones que debería implementar la alianza, según las categorías indicadas.

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	

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)			
Sistemas silvopastoriles			
Plan Sanitario			
Otras actividades de mejora (cual?):			

7. Inversiones Requeridas. En todas las etapas productivas de la Alianza. (INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS, HERRAMIENTAS - MAQUINARIA)

Inversiones	Actual	Propuesta	Justificación

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

 #

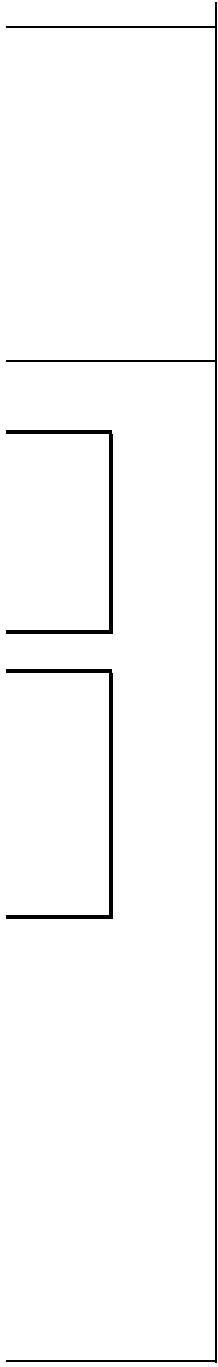
9. Rendimientos a obtener por Productor

Periodicidad de la producción	
Horizonte de tiempo en años	

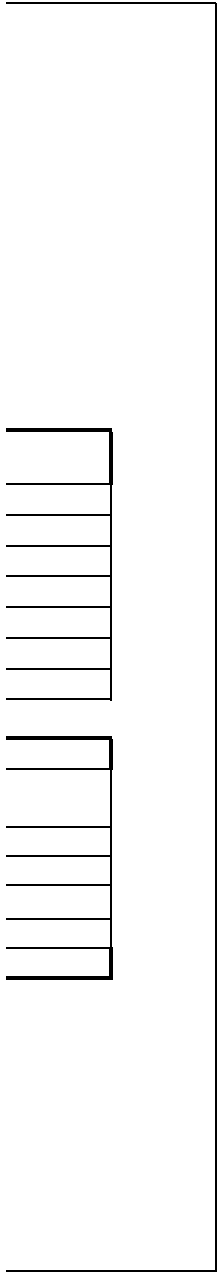
Producto	Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Producto principal						
Producto asociado						















**LISTA DE CHEQUEO AMBIENTAL**

Para diligenciar la lista de chequeo ambiental deben consultar las siguientes fuentes de información: Limitaciones de potenciales subproyectos y lista negativa (Anexo 1 de los Términos de Referencia) y Listado de plaguicidas prohibidos en Colombia (Anexo 2 de los Términos de Referencia). Documento POT, PBOT, EOT del municipio. **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.**

Aspectos ambientales que deben ser considerados	Para diligenciar por los proponentes del perfil	
	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 3?	NO	Puesto que la actividad agrícola se consolida de acuerdo al uso del suelo en zonas exclusivas de producción agrícola
2. ¿La alianza está dentro de las áreas que integran el Sistema Nacional de Áreas 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)?	NO	Los predios que hacen parte de la participación de la presente alianza, no se encuentran en áreas de protección ni reserva de valor cultural y patrimonial; por el contrario estos predios hacen parte tradicional de uso exclusivo agrícola.
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?	SI	Y no solo justificado ante la oficina de planeación municipal a través del certificado del uso de suelo, sino además bajo conceptos de tipo técnico, donde ratifican que las condiciones agroecológicas de oferta ambiental son óptimas para desarrollo del presente proyecto.
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?	NO	Ya que dadas las condiciones de topografía presentes en la zona, permiten el drenaje natural del agua precipitada; y con la distribución del agua lluvia presente durante todo el año, garantiza las necesidades hídricas necesarias para el desarrollo fisiológico del cultivo de plátano, sin la necesidad de la implementación de sistemas de riego y drenajes, pero si por el contrario prácticas de labranza mínima que mitiquen efectos erosivos.
5. En caso afirmativo: ¿Existen o se consideran acciones de protección y conservación de las cuencas hidrográficas abastecedoras de agua de la zona y de la alianza?	NO	N/A
6. ¿Para el desarrollo de la alianza requiere productos para la protección de cultivos? ¿Alguno se encuentra en la lista de productos prohibidos, expedida por el Instituto Colombiano Agropecuario – ICA o por la OMS? Recuerde que el proyecto no acepta productos de categorías toxicológicas I y II.	NO	Y como prueba de ello, está en el componente de innovación, la puesta en marcha de la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas, cuyos principios parten del uso adecuado y permitido de plaguicidas, garantía de la inocuidad en los productos y la mitigación de efectos de contaminación al ambiente.
7. ¿Conoce las orientaciones de la Autoridad Ambiental Regional (CAR) sobre medidas o recomendaciones para adaptación al cambio climático?	SI	Y es por ello que el proyecto está formulado a la práctica de labranza mínima, conservación de suelos en ladera, aprovechamiento de los espacios productivos, cuidado y manejo especial de las áreas de protección, Manejo integrado de plagas, enfermedades y arvenses bajo prácticas de control biológico,
8. ¿Afecta o cambia la alianza las formas de producción local (tradicional) en tal grado que su eficiencia pueda verse afectada por las costumbres y tradiciones de la comunidad (resistencia al cambio)?	NO	Ya que el ajuste se hace desde lo técnico e implementando acciones que permitan además garantizar la inocuidad, conservación del ambiente, seguridad para las personas que intervienen en la producción primaria, sin descuidar los principios culturales, étnicos y religiosos, muy presentes en las comunidades.
9. ¿La alianza incluye procesos de transformación? Cuáles? Requieren permisos ambientales?	NO	Ya que los aliados comerciales exigen la presentación de una fruta en fresco, conservando si los protocolos de calidad.
10. ¿Existe algún proceso de certificación bajo un sistema de gestión de calidad, ecológica o sostenible? Cuál?	SI	Certificación en Buenas Prácticas Agrícolas, donde a través de su implementación, se garantiza la inocuidad de los productos, protección de las personas que intervienen en la producción primaria
11. ¿Existen otros proyectos en el municipio con los que se pueda hacer sinergia?	NO	Ya que la vocación agrícola está dada para la producción de fruta en fresco.
12. ¿La CAR ha mostrado interés en vincularse a la alianza? ¿De qué manera?	SI	En relación a las áreas donde se involucran las acciones de conservación, mitigación y efectos de tipo ambiental, pero estos planes solo se darán a conocer dependiendo del alcance y aprobación de la

Pregunta 1 con SI	NO	
Pregunta 2 con SI	NO	
Pregunta 3 con NO	SI	

CONCLUSIÓN RESPONSABLE SOBRE LA FAVORABILIDAD AMBIENTAL DEL PERFIL DE ALIANZA: (máximo 10 renglones):

0,0

Renglones

Este proyecto permitirá ante todo generar cambios positivos y racionales frente a las condiciones de un manejo agrícola tradicional donde por diferentes circunstancias como el desconocimiento de una normatividad ambiental; la ausencia de planes de acción y mitigación frente a fenómenos climáticos atípicos (Fenómenos del Niño y La Niña); y la falta de alternativas de producción más limpias y amigables con ambiente; han generado desequilibrios e irremediables efectos negativos al ambiente, en muchos casos no solo para el entorno, sino además en la salud de quienes intervienen y operan en la producción primaria así como de quienes consumen los productos agrícolas; El garantizar las asesorías, las asistencia y el acompañamiento de las instituciones cofinanciadores como Corporación Autónoma Regional de Caldas CORPOCALDAS, El Sena, La Asistencia Técnica de parte del Ministerio de Agricultura (Alianzas Productivas), entre otros; permitirá estructurar y adaptar un Plan de Manejo Ambiental, donde se fusionarán además, todas las acciones de mitigación, manejo racional y responsable de plaguicidas y la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas

### Estructura de Costos

En esta hoja diligencie únicamente las cantidades y costos unitarios de una Unidad Productiva Técnica (UPT), que se define como, el área o unidad mínima que permite establecer de manera adecuada los costos de producción. Para diligenciar este cuadro, 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.

**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).

Establezca la Unidad Productiva Técnica (UPT):

Numero	Unidad
1	Hectárea

Antes de diligenciar, considere lo siguiente...	Inversiones requeridas para implementar la propuesta en UPT	Unidad	Precio Unitario	Año 0 / Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
				Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
Sume en este rubro la cantidad total de	Mano de obra	Jornales	\$ 42.000	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
En este rubro valore las inversiones	Material Vegetal	Global	\$ 11.000	6,0					
En este rubro valore las inversiones	Material Pie de Cría y/o Biológico	Global	\$ -						
En este rubro resuma la totalidad de	Insumos	Global	\$ 80.520	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
En este rubro resuma los costos de servicios	Servicios profesionales		\$ 12.350	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
En este rubro resuma los costos de	Arriendos y otros servicios		\$ 26.500	1,0	1,0				-
	Analisis de suelos		\$ 130	27,0					
En este rubro resuma los costos	Herramientas		\$ 24.000	1,0	-	-	-	-	-
En este rubro resuma las inversiones en	Equipos		\$ 19.900	1,0	-	-	-	-	-
En este rubro resuma los costos de las	Adecuaciones Locativas y mejoramientos		\$ 16.350	1,0					
En este rubro resuma los costos e	Costos de comercialización		\$ 3.300	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
En este rubro resuma lo otros costos que no	Otras Inversiones, Cuál?	Mencione aquí							
En este rubro resuma lo otros costos que no	Otras Inversiones, Cuál?	Mencione aquí							

	Cantidad	
Unidades Productivas Técnicas a Intervenir por cada Productor	35	UPT

Diligencie aquí el número o fracciones de UPT que intervendrá la Alianza por cada beneficiario

Numero total de UPT del perfil	1.225,00	UPT
	1.225,00	Hectárea

**NO Diligenciar** Use este dato para dividir los gastos e inversiones colectivas y calcular lo que le corresponde a una UPT

### Estructura de Costos por Unidad Productiva por Productor - NO DILIGENCIAR ESTA TABLA

Actividades	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor
Mano de obra	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000
Material Vegetal	\$ 2.310.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Material Pie de Cría y/o Biológico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos	\$ 2.818.200	\$ 2.818.200	\$ 2.818.200	\$ 2.818.200	\$ 2.818.200	\$ 2.818.200
Servicios profesionales	\$ 432.250	\$ 432.250	\$ 432.250	\$ 432.250	\$ 432.250	\$ 432.250
Arriendos y otros servicios	\$ 927.500	\$ 927.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Analisis de suelos	\$ 122.850	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Herramientas	\$ 840.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos	\$ 696.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuaciones Locativas y mejoramientos	\$ 572.250	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos de comercialización	\$ 115.500	\$ 115.500	\$ 115.500	\$ 115.500	\$ 115.500	\$ 115.500
Otras Inversiones, Cuál?	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otras Inversiones, Cuál?	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTALES</b>	\$ 17.655.050	\$ 13.113.450	\$ 12.185.950	\$ 12.185.950	\$ 12.185.950	\$ 12.185.950

**Cofinanciación de la Propuesta**

No diligencie celdas de color azul, contienen fórmulas.

INDIQUE LOS NOMBRES DE LOS COFINANCIADORES  
En caso de tener más de 7 cofinanciadores incluya las columnas adicionales antes del Incentivo modular.

No superar el 40% del valor total del proyecto

RUBROS (Datos de la tabla de estructura de Costos 8.)	TOTAL	INDIQUE LOS NOMBRES DE LOS COFINANCIADORES							No superar el 40% del valor total del proyecto				INCENTIVO MODULAR		
		PRODUCTORES	ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES	GOBERNACION DE CALDAS	ALCALDIA DE SUPIA	SENA	ICA	No hay nombre en el Cofinanciador 5 de la hoja 6.	No hay nombre en el Cofinanciador 6 de la hoja 6.	No hay nombre en el Cofinanciador 7 de la hoja 6.	No hay nombre en el Cofinanciador 8 de la hoja 6.				
Mano de obra	\$ 308.700.000,00	\$ 308.700.000												\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
Material Vegetal	\$ 80.850.000,00	\$ 32.340.000												\$ 48.510.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Material Pie de Cría y/o Biológico	\$ -													\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
Insumos	\$ 98.637.000,00			\$ 5.000.000	\$ 5.000.000									\$ 88.637.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Servicios profesionales	\$ 15.128.750,00					\$ 17.000.000	\$ 6.000.000							\$ (7.871.250)	RUBRO COFINANCIADO 100%
Arendos y otros servicios	\$ 32.462.500,00	\$ 32.462.500												\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
Análisis de suelos	\$ 4.299.750,00													\$ 4.299.750	RUBRO COFINANCIADO 100%
Herramientas	\$ 29.400.000,00			\$ 7.000.000										\$ 22.400.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Equipos	\$ 24.377.500,00			\$ 5.000.000										\$ 19.377.500	RUBRO COFINANCIADO 100%
Adecuaciones Locativas y mejoramientos	\$ 20.028.750,00	\$ 20.028.750												\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
Costos de comercialización	\$ 4.042.500,00													\$ 4.042.500	RUBRO COFINANCIADO 100%
Otras Inversiones, Cual?	\$ -													\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
Otras Inversiones, Cual?	\$ -													\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
Estime en valor de implementación del plan de manejo ambiental	\$ 4.000.000,00													\$ 4.000.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Estime el valor de implementación del plan social	\$ 48.000.000,00													\$ 48.000.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Valor del servicio de Acompañamiento OGA (tarifa depende de la cantidad de productores vinculados)	\$ 42.800.000,00													\$ 42.800.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Gerente de la alianza (gerente en formación) - El pago es equivalente al valor de 12 salarios mínimos en el año. Para el 2020 este valor se estima en \$10'533.636	\$ 9.600.000,00													\$ 9.600.000	RUBRO COFINANCIADO 100%
Aportes en efectivo de los productores (equivalente al 2% del valor aportado por el MAUR)	\$ 5.675.910,00	\$ 5.675.910												\$ -	RUBRO COFINANCIADO 100%
<b>TOTAL PROYECTO</b>	<b>\$ 728.002.660,00</b>	<b>\$ 399.207.160</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 17.000.000</b>	<b>\$ 5.000.000</b>	<b>\$ 17.000.000</b>	<b>\$ 6.000.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 283.795.500</b>	<b>CUMPLE</b>
		54,8%	0,0%	2,3%	0,7%	2,3%	0,8%	0,0%						39,0%	

<b>INCENTIVO MODULAR POR PRODUCTOR</b>	<b># VALOR!</b>	<b># VALOR!</b>
--	-----------------	-----------------

**Estructura Financiera de la Propuesta**

**COSTOS TOTALES ALIANZA - NO DILIGENCIAR ESTA TABLA**

Costos	Año 0 / Inversión	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano de obra	\$ 308.700.000	\$ 308.700.000	\$ 308.700.000	\$ 308.700.000	\$ 308.700.000	\$ 308.700.000
Material Vegetal	\$ 80.850.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Material Pie de Cría y/o Biológico	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Insumos	\$ 98.637.000	\$ 98.637.000	\$ 98.637.000	\$ 98.637.000	\$ 98.637.000	\$ 98.637.000
Servicios profesionales	\$ 15.128.750	\$ 15.128.750	\$ 15.128.750	\$ 15.128.750	\$ 15.128.750	\$ 15.128.750
Arendos y otros servicios	\$ 32.462.500	\$ 32.462.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Análisis de suelos	\$ 4.299.750	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Herramientas	\$ 29.400.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos	\$ 24.377.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuaciones Locativas y mejoramientos	\$ 20.028.750	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos de comercialización	\$ 4.042.500	\$ 4.042.500	\$ 4.042.500	\$ 4.042.500	\$ 4.042.500	\$ 4.042.500
Otras Inversiones, Cual?	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otras Inversiones, Cual?	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Costos</b>	<b>\$ 617.926.750</b>	<b>\$ 458.970.750</b>	<b>\$ 426.508.250</b>	<b>\$ 426.508.250</b>	<b>\$ 426.508.250</b>	<b>\$ 426.508.250</b>

291.201.064,00  
7.405.564,00

**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
<p>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.</p> <p>En los casos en el que el aliado comercial sea el proponente del proyecto esta condición se debe declarar explícitamente en la carta de intención comprometiéndose a acompañar su ejecución y a participar activamente en él. Allí mismo el aliado comercial debe manifestar cuáles son los compromisos, adicionales a la compra del producto, con los que respalda la alianza (aportes de cofinanciación, asistencia técnica, capacitación, apoyo a la obtención de la calidad requerida, visitas de los productores a sus instalaciones, etc.).</p> <p>En los casos en que el perfil contemple una 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.</p>	SI
<p>2. Para propuestas de <b>CAFÉ ESPECIAL</b>, se deberán cumplir los siguientes requisitos específicos:</p> <p>Identificación clara del mercado que espera atender o atiende.</p> <p>Carta del aliado comercial indicando las características y condiciones que definen los atributos de café especial.</p> <p>Carta de compromiso o garantía por parte del Aliado Comercial de pagar una prima o bonificaciones por carga, de 20% o más, sobre el precio base de Federación del día de entrega.</p> <p>Certificar como mínimo un sello o más certificaciones de café especial.</p> <p>Certificar la existencia de la infraestructura básica para el beneficio del café especial.</p>	
3. Concordancia con el Marco Orientador del Proyecto de Apoyo a Alianzas Productivas.	SI
4. Mínimo 30 y máximo 40 beneficiarios por Alianza.	SI
5. Lista de beneficiarios potenciales y en los casos en que el beneficiario sea indígena, afrocolombiano o desplazado indicarlo.	SI
6. Monto solicitado de aporte del Ministerio Inferior al 40% de la inversión requerida	SI
7. Monto solicitado de aporte del Ministerio inferior a \$5 millones por beneficiario	SI
8. La cofinanciación a cargo de los productores y/o la organización de productores, en mano de obra y valor del arriendo de la tierra, no debe ser inferior al 20%, ni superior al 40% del valor total del proyecto. <b>Con el fin de cubrir costos fiduciarios, en los aportes de contrapartida de los productores, se deberá incluir en efectivo, un valor equivalente de al menos el 2 % del Incentivo Modular solicitado. Se debe entregar carta de los productores donde se comprometan a realizar este aporte. No es exigible que se incluya en el componente de costos y financiero.</b>	SI
<p>9. Aunque en el perfil no se exige prueba de ello, cerciorarse de que los beneficiarios propuestos reúnan las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor de edad.</li> <li>- Que sea alfabeto y, si no lo es, que al menos algún miembro del grupo familiar lo sea.</li> <li>- Vínculo con sector agropecuario como mínimo de tres (3) años.</li> <li>- Activos familiares no superiores 284 Salarios Mínimos</li> <li>- Tamaño de explotación agropecuaria no superior a dos (2) Unidades Agrícolas Familiares (UAF).</li> <li>- Mínimo el 75% de los ingresos familiares deben originarse en el desempeño de actividades agropecuarias.</li> <li>- Ingresos netos familiares mensuales que tengan este origen no deben superar dos (2) salarios mínimos</li> <li>- Ninguno de los productores propuestos puede haber sido beneficiario del Proyecto Apoyo Alianzas Productivas anteriormente.</li> </ul>	SI
<p>10. Lista de Chequeo Ambiental diligenciada y conclusión responsable sobre la favorabilidad ambiental del perfil. incluida en la Hoja 7. componente Ambiental de esta Ficha.</p> <p>Es necesario que el proyecto CUMPLA con la obligación de NO utilizar productos e insumos que causen perjuicios al medio ambiente y a la población, o que estén prohibidos en Colombia. (Ver Lista de Restricciones medio ambientales).</p>	SI
11. Si la propuesta de Alianza esta dentro de la categoría de PECUARIO, se deben anexar copia de los registros ICA y RUV.	





**MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL**  
**PROYECTO APOYO A ALIANZAS PRODUCTIVAS**  
**FICHA DE PRESENTACION DE PERFIL**

**1. IDENTIFICACION DE PERFIL**

**NOMBRE: FORTALECIMIENTO DE LA CADENA PRODUCTIVA DE AGUACATE HASS, COMO HERRAMIENTA PARA LA APERTURA DE CANALES DE**

Municipio (s): SUPIA

Dpto: CALDAS

Proponente: ENEILER MILENA CARDONA VASCO

Tipo: Persona natural

**2. PLAN DE NEGOCIOS**

Aliado Comercial: FLP CORPORATIVO

Experiencia Actividad: SI, 15 años

Necesidades del aliado que se satisfacen con el proyecto: Hace relación a la comercializadora para mercado de exportación de la variedad Hass con la empresa FLP CORPORATIVO, con la capacidad de mercadear el producto de fruta en fresco, razón por la cual requiere de volúmenes permanentes y calidades garantizadas, que solo se obtienen en organizaciones de productores como las que participan en este programa.

Producto: Aguacate

Area o Volúmen: 35,0

Actividades:

Costo Total: \$ 728.002.660

Monto Incentivo Modular (IM): \$ 283.795.500

% IM: 38,98%

Destinación Incentivo Modular:

**3. BENEFICIARIOS**

No Beneficiarios: 35

Experiencia Producción

Población Especial

NO

Iniciativa Genero

Aportes Propuestos:

	Nombre del cofinanciador	Valor del aporte
Cofinanciador 1	PRODUCTORES	399.207.160
Cofinanciador 2	ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES	-
Cofinanciador 3	GOBERNACION DE CALDAS	17.000.000
Cofinanciador 4	ALCALDIA DE SUPIA	5.000.000
Cofinanciador 5	SENA	17.000.000
Cofinanciador 6	ICA	6.000.000
Cofinanciador 7	bre en el Cofinanciador 5 de la hoja 6. Acompañamiento	-
Cofinanciador 8	bre en el Cofinanciador 6 de la hoja 6. Acompañamiento	-
Cofinanciador 9	bre en el Cofinanciador 7 de la hoja 6. Acompañamiento	-
Cofinanciador 10	bre en el Cofinanciador 8 de la hoja 6. Acompañamiento	-
Incentivo Modular	INCENTIVO MODULAR	283.795.500

Organización de Productores:

**4. OTRAS ENTIDADES PARTICIPANTES**

Otras Entidades:

**5. FORTALEZAS**

**6. DEBILIDADES**

**7. RIESGOS**





El campo  
es de todos

Minagricultura



