

1. IDENTIFICACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

<p>Nombre del Proyecto Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial</p>
<p>Objetivo principal: Fortalecer las competencias productivas, administrativas, financieras y comerciales de diez (10) organizaciones productoras, bajo un programa de desarrollo empresarial con componentes teórico-prácticos y de aplicación guiada. De este modo, cuatro (4) asociaciones recibirán acompañamiento en esquematización de un plan de negocios orientado a mejorar procesos de comercialización, alineación al mercado con participación en ruedas de negocio, gestión comercial, de mercadeo y financiera. Mientras que seis (6) organizaciones serán impactadas en formulación de planes, programas y/o proyectos, cofinanciados a través de convenios, acuerdos o alianzas, que les permitan la sostenibilidad y el crecimiento.</p>
<p>Duración: 12 meses a partir de enero de 2020</p>
<p>Valor Total del Proyecto: \$ 418.004.204</p>
<p>Cofinanciación: FNFP: \$323.138.189 FEDEPAPA: \$94.866.015</p>
<p>Localización: Bogotá D.C., Colombia</p>
<p>Fecha preparación proyecto Febrero de 2020</p>
<p>Fecha última modificación Abril 2020</p>
<p>Describa brevemente en que consiste el proyecto Fortalecer las competencias productivas, administrativas, financieras y comerciales de diez (10) organizaciones de productores del sector papa, bajo un programa de desarrollo empresarial con componentes teórico- prácticos y de aplicación guiada. De este modo cuatro (4) organizaciones recibirán acompañamiento en implementación de un plan de negocios orientado a mejorar procesos de comercialización, orientación al mercado, participación en ruedas de negocio, gestión comercial, de mercadeo y financiera, y seis (6) organizaciones impactadas en formulación de planes, programas, proyectos, cofinanciados a través de convenios, acuerdos y/o alianzas que les permitan la sostenibilidad y el crecimiento.</p>
<p>Proponente: Fondo Nacional de Fomento de la Papa - Federación Colombiana de Productores de Papa</p>
<p>Ejecutor: Fondo Nacional de Fomento de la Papa - Federación Colombiana de Productores de Papa</p>

2. INFORMACIÓN DEL PROYECTO

1. ESTADO DEL ARTE

La historia registra que el hombre necesito asociarse de diferentes maneras desde la época primitiva para el beneficio de sus objetivos y lograr medios de subsistencia, que en principio se basaban en alimentación y convivencia social, en tal sentido la asociatividad tiene sus orígenes desde el mismo momento que el hombre creó esta necesidad

Con el paso de los días se ha venido explorando nuevos modelos sociales, orientados al mejor funcionamiento de la organización, persiguiendo un beneficio económico, donde prevalece la búsqueda de una sostenibilidad financiera y de mercados, dando paso así a herramientas que se adaptan a modelos empresariales como es el caso de los planes de negocio, estudios de mercado y proyectos de desarrollo local.

Este panorama no es ajeno para el sector rural, donde algunos de los proyectos han adoptado dos modelos asociativos: uno de ellos, orientado a la creación de asociaciones que solo se integran para gestionar un beneficio y después sus miembros trabajan de manera aislada y por su cuenta, y otra, con la creación de organizaciones que ofrecen una gama de servicios a sus miembros, en particular el acceso a insumos productivos, mercados, información y comunicación, así como el acceso a los recursos naturales y tener voz en la toma de decisiones que influyen en las políticas públicas de una localidad o región.

La asociatividad trae consigo importantes beneficios que van desde el aprovechamiento de economías de escala, alternativas de empleo para el sector rural, pasando de la informalidad a ver las unidades productivas como empresas y mejor comercialización en sus productos.

El sector de la papa que cuenta con alrededor de 360 mil familias que dependen directa o indirectamente de esta actividad, la asociatividad es una alternativa de desarrollo en la medida que se le dé continuidad a los procesos de formación empresarial (empresarización) y los productores logren alcanzar un nivel de apropiación de gestión de desarrollo individual, facilitando así la inserción a cadenas de valor y otras fuentes de financiación de proyectos.

Por este motivo la Federación Colombiana de Productores de Papa FEDEPAPA y el Fondo Nacional de Fomento de la Papa FNFP, buscan impulsar el fortalecimiento de la asociatividad rural, propiciando generar un entorno social y económico más adecuado, para estas organizaciones y sus familias.

Consistente de esta caracterización entre el 2016 y 2017 el FNFP realizó un proceso de formación empresarial donde se beneficiaron quince (15) grupos asociativos del sistema productivo papa, mediante la consolidación de planes de negocio, como una estrategia integral de fortalecimiento corporativo, con herramientas metodológicas que facilitaron la vinculación de los actores, logrando así un impacto bajo el modelo de negocios incluyente.

Dando continuidad a la primera fase, surge el área de asociatividad y fortalecimiento empresarial, con un nuevo componente que cuenta con un enfoque integral. Se trata de la formulación de planes, programas y/o proyectos cofinanciados a través de convenios, acuerdos y alianzas con la oferta de entidades del sector agropecuario. Cuyo objetivo es la apropiación y participación de los productores en procesos de desarrollo local. Así como la consolidación de planes de negocio con propuesta de valor, la inserción de procesos productivos con una orientación hacia el mercado y procurando la sostenibilidad de los mismos.

2. SITUACIÓN ACTUAL

La actividad papera en Colombia está hecha en gran medida por pequeños productores, buena parte del mercado lo tienen los mismos, concentrado en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Nariño, Antioquia, Tolima, Cauca, Santander y norte de Santander. Cerca del 80% de los productores cuentan con menos de una hectárea y casi el 90% de su producción, es destinada para consumo en fresco, mientras que el restante 10% se destina al mercado de industria.

Actualmente se encuentran identificadas asociaciones formalmente constituidas, presentando entre ellas una similitud y es que su creación obedece a recursos provenientes de proyectos y no atribuida a un proceso orgánico y autogestionado. Lo cual los une sin objetivos comunes, ni roles claros. Generalmente en este tipo de procesos, la vocería la toma un miembro de la comunidad y no un líder nato, quienes muchas veces se ven desbordados por el proceso administrativo y gerencial, generando organizaciones inoperantes, o en proceso de liquidación. Al interior de las mismas existe una necesidad inmediata de fortalecimiento en sus procesos operativos, contables y de gestión de recursos, así como en la comercialización sin intermediarios, acceso a nuevos mercados y apoyo en la formulación de proyectos productivos. Lo que demanda un acompañamiento bajo lineamientos claros e integrales, que propendan por la sostenibilidad y calidad de sus procesos de producción y que, sobre todo se traduzcan en alcanzar un bienestar económico, con mejores condiciones de vida para todos los asociados y sus familias.

3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

En Colombia y en especial en la cadena agroalimentaria y productiva de la papa, las empresas pequeñas y medianas, presentan debilidades a nivel gerencial, administrativo y comercial, reflejando deficiencias en aspectos importantes como la planeación, toma de decisiones, direccionamiento general y situaciones que al estar fuera de control, pueden poner en riesgo su sostenibilidad con el paso de los días.

4. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Como punto de partida, la importancia de los procesos asociativos radica en que al implementarse logran tener una mayor posibilidad de crecimiento competitivo, ya que, visto desde distintas esferas de fomento empresarial, se considera que en la medida en que estos procesos logran consolidarse, permiten una mayor articulación con su entorno, apropiándose del mismo en aras de establecer alianzas con otros actores estratégicos del sector.

Como parte del desarrollo de las metodologías de articulación productiva y como reconocimiento al impulso del crecimiento equitativo, se han hecho adaptaciones de estas metodologías para ser aplicadas a territorios multiculturales y con fuertes limitaciones de infraestructura. Situaciones muy comunes en el contexto agrícola colombiano, puntualizando en el caso de la papa. Ahora, si bien incentivar el proceso asociativo es importante, no termina de ser la única tarea a realizar, pues dotar y fortalecer la metodología de redes empresariales horizontales con herramientas que contribuyen a la promoción de este tipo de alianzas, permiten la supervivencia de operación de las asociaciones en el tiempo. Impulsar acciones colectivas, además de contribuir con el crecimiento competitivo de pequeñas unidades productivas, permite impulsar y fortalecer procesos participativos desde la comunidad, afianzar nuevas capacidades y aumentar la masa crítica de productores con conocimientos sobre la articulación productiva.

En consecuencia, incentivar estos procesos de asociatividad y robustecer las capacidades empresariales de los actores involucrados, permite generar y consolidar nuevas relaciones comerciales entre empresarios y productores, a través de encuentros, e intercambios de experiencias de diversa naturaleza (bien sea productiva o comercial). Otra ventaja que trae consigo esta clase de proyectos es la mejora en la calidad de los productos, estimulada a través de la identificación de potenciales nichos de mercado que, de la mano con la generación de nuevas capacidades empresariales, logran mejoras en el uso sostenible de materia prima, en el conglomerado, además de un uso eficiente de las mismas, por el establecimiento de las bien conocidas economías de escala.

Finalmente, toda la exposición de motivos aquí plasmada, permite evidenciar como impulsar la articulación entre productores y empresas, fortaleciendo esos procesos de asociatividad comercial, en aras de brindar un asesoramiento integral, basado en las necesidades y características del mercado de hoy, se transforma en un elemento inherente a procesos de fomento empresarial, como medios de establecimientos de nuevas formas asociativas desde la construcción de confianza y aseguramiento de la producción en el largo plazo.

5. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer las competencias productivas, administrativas, financieras y comerciales de diez (10) organizaciones productoras de papa, bajo un programa de desarrollo empresarial con componentes teórico prácticos y de aplicación guiada.

6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Convocar a través de la página web del FNFP - FEDEPAPA, a diferentes organizaciones productivas del subsector papa, para su postulación al proceso de selección de candidatos a ser beneficiados por el proyecto.
- ✓ Caracterizar diez (10) organizaciones productivas del sub sector papa, abarcando los componentes: organizativo, productivo, ambiental, comercial y financiero.
- ✓ Socializar los hallazgos encontrados en el proceso de caracterización, a cada una de las organizaciones beneficiarias del proyecto.
- ✓ Desarrollar un proceso de fortalecimiento integral (productivo, ambiental, comercial, financiero y organizativo para seis (6) organizaciones de subsector papa, que permita la formulación participativa de proyectos.
- ✓ Desarrollar un proceso de fortalecimiento integral (productivo, ambiental, comercial, financiero y organizativo para cuatro (4) organizaciones de subsector papa, que permita la elaboración de planes de negocio.

3. MARCO LÓGICO

MARCO LÓGICO				
PROYECTO	Asociatividad y Fortalecimiento Empresarial			
PROGRAMA	Comercialización			
OBJETIVO GENERAL	Fortalecer las competencias productivas, administrativas, financieras y comerciales de diez (10) organizaciones productoras de papa, bajo un programa de desarrollo empresarial con componentes teórico prácticos y de aplicación guiada.			
DESCRIPCIÓN GENERAL	Este proyecto busca el acompañamiento de expertos en temas administrativos, financieros, comerciales, logísticos y de mercadeo para diez (10) organizaciones productoras de papa a nivel nacional. Mediante el fortalecimiento y generación de competencias, bajo un esquema metodológico teórico-practico y de aplicación guiada. Cuatro (4) organizaciones de pequeños productores recibirán un acompañamiento tendiente a la estructuración de un plan de negocios, y dado el caso, se dará continuidad a procesos previos en el marco de este proyecto. Mientras que otras seis (6) organizaciones recibirán un proceso de acompañamiento orientado a la formulación participativa de proyectos, para su financiación bajo alianzas, convenios y convocatorias.			
VALOR PROYECTO	\$418.004.204			
ACCIONES	INDICADOR ECONÓMICO	METAS	FUENTES DE VERIFICACIÓN	*SUPUESTOS
1.1 GRUPOS ASOCIATIVOS SISTEMA PRODUCTIVO DE PAPA FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL				
Convocar a diferentes grupos asociativos del subsector papa a nivel nacional, que estén interesados en el fortalecimiento empresarial, bajo la estrategia de trabajo definida por el área de empresarización.	# de organizaciones inscritas/ # de organizaciones por departamento	10 organizaciones inscritas en el proceso de convocatoria	Informe	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Realizar la caracterización organizacional, comercial, logística, técnica y ambiental, de las 10 organizaciones acompañadas. Bajo esquemas semiestructurados y de pregunta abierta.	# de organizaciones caracterizadas	10 organizaciones caracterizadas integralmente	Informe	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Socializar los hallazgos encontrados en el proceso de caracterización, a cada una de las organizaciones beneficiarias del proyecto.	# de sesiones de socialización	10 sesiones de socialización	Informe, listas de asistencia y registro fotográfico	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias



Convocar a cuatro (4) grupos asociativos del subsector papa, para procesos de fortalecimiento empresarial a través de la estructuración de planes de negocios.	# de asociaciones convocadas/ # de asociaciones inscritas	4 organizaciones beneficiadas con la formulación de planes de negocio	Informe	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Desarrollo de la imagen corporativa (logo, slogan, brochure digital, tarjetas de presentación y apertura de perfiles en redes sociales) para organizaciones en proceso de fortalecimiento empresarial a través de planes de negocio.	# de organizaciones con imagen corporativa diseñada	4 organizaciones con imagen corporativas	Imagen corporativa	Disponibilidad de las organizaciones
Fortalecer a diez (10) grupos asociativos bajo el esquema de capacitación empresarial diseñado por el área para el proyecto (administrativo - organizacional, financiero, comercial y productivo)	# de talleres ejecutados por módulo	4 talleres desarrollados por organización (Total 40)	Informe, listas de asistencia y registro fotográfico	información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Planear y participar en ruedas de negocio, o acercamientos comerciales, para la articulación de procesos de comercialización.	# de organizaciones que participan de ruedas de negocios	4 rueda de negocios o acercamientos comerciales	Informe, listas de asistencia y registro fotográfico	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Desarrollar el proceso de formulación participativa de proyectos para seis (6) grupos asociativos, en aras de identificar el emprendimiento y fortalecimiento empresarial de las Asociaciones.	# proyectos formulados / # proyectos a desarrollar	6 proyectos socio-productivos formulados	Informe	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Diseñar material de apoyo (guía), para las organizaciones acompañadas, como parte del fortalecimiento de sus competencias administrativas, financieras, comerciales y productivas.	# de guías entregadas a organizaciones acompañadas	10 guías	Material documental (guías) versión digital o en físico.	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias
Diseño de formatos de apoyo a procesos de producción (Formato de seguimiento técnico del cultivo, formato de cosecha, formato de puntos críticos para BPA). Y poscosecha (evaluación de calidad sanitaria de producto a comercializar y registros de producción).	# de formatos diseñados para proceso de producción y poscosecha	10 organizaciones con material de apoyo (5 formatos por organización)	Material documental (formatos)	Información proveniente de asociaciones y fuentes secundarias

*Evento que puede llevar al no cumplimiento de la acción

4. ASPECTOS TÉCNICOS

4.1. CARACTERÍSTICAS DE LA REGIÓN EN DONDE SE EJECUTARÁ EL PROYECTO

El proyecto se desarrollará en seis (6) de los departamentos productores, pues concentran más del 90% de la producción, siendo en algunos de estos, la principal actividad agrícola generadora de ingresos y empleo. Los departamentos contemplados son:

- Antioquia
- Boyacá
- Cundinamarca
- Nariño
- Santander
- Cauca

Los principales municipios productores se encuentran en los departamentos mencionados son:

- En Antioquia los principales municipios productores son: La Unión, Carmen de Viboral, San Vicente, San Pedro de los Milagros, Marinilla, Santuario, Santa Rosa de Osos. Las principales variedades sembradas son Diacol Capiro e ICA purace que se destinan al consumo en fresco principalmente a mercados en la Costa Atlántica y Choco.
- Boyacá: Ventaquemada, Motavita, Toca, Tuta, Combita, Umbita, Arcabuco y Samacá. En Boyacá se produce papa en 82 municipios, las principales variedades sembradas son: pastusa suprema, Pastusa superior, Diacol capiro, ICA Única, Tuquerreña, Betina y Parda pastusa. El 95% se destina al consumo en fresco y el 5% al procesamiento industrial. Sus principales mercados son Bogotá, Meta, Casanare y costa Atlántica.
- Cundinamarca son: Pasca, Simijaca, Carupa, Villa Pinzón, Granada y Subachoque. Las principales variedades sembradas son Pastusa suprema, Pastusa superior, Diacol capiro, Parda pastusa, ICA y Única. De Cundinamarca se envía un número representativo de producto hacia el eje cafetero, Medellín, Costa Atlántica y Llanos orientales principalmente.

- Nariño: Tuquerres, Samaniego, Ipiales, Pasto, Ipiales, Guachucal, Tanga, Cuaspud y Contadero. En Nariño se produce papa en 21 municipios, se destaca la producción de Pastusa suprema, Diacol capiro, ICA única y algunas variedades de nativas. Cerca del 10% de su producción se usa para el procesamiento industrial y el 90% para destino en fresco. Es el principal proveedor del Valle del Cauca. Las mayores siembras de papa se concentran en el segundo semestre por lo cual se convierte en proveedor del centro del país durante los meses de marzo, abril y mayo que son los meses de menor oferta proveniente del altiplano Cundiboyacense.
- En Santander y Norte de Santander los principales municipios son Chitaga, Cerrito, Silos, Berlín y Concepción. La principal variedad sembrada es ICA única y se destina al consumo en fresco en mercado doméstico, aunque también se envía a los departamentos de la Costa Atlántica y Choco. La limitante competitiva más importante de esta zona son los altos costos de los fletes.

4.2. COMPONENTE TÉCNICO

El proyecto se desarrollará con un equipo conformado por un director de proyecto, un coordinador de formulación de proyectos, un coordinador de postcosecha y un profesional contable y administrativo. Se contempla el uso de herramientas dinámicas que permitirán la apropiación de la información y la comunicación en todo el proceso de asesoramiento. El equipo de asociatividad y fortalecimiento empresarial tendrá los siguientes alcances:

- ✓ Capacitar a los productores de las organizaciones de papa en temas de fortalecimiento empresarial, financiero y administrativo.
- ✓ Capacitar a los productores de las organizaciones de papa en temas de fortalecimiento organizacional.
- ✓ Capacitar a los productores de las organizaciones de papa en temas de mercadeo e imagen corporativa, manejo de contenidos digitales, desarrollo de un plan de mercadeo.
- ✓ Elaboración del plan de negocios a cada una de las organizaciones vinculadas seleccionadas para ello.

- ✓ Socializar el resultado de los planes de negocios.
- ✓ Acompañar y orientar la estructuración de proyectos para cada una de las organizaciones vinculadas y seleccionadas para ello.
- ✓ Socializar los resultados de la formulación de proyectos
- ✓ Entrega de ecosistema empresarial de instituciones financiadoras
- ✓ Cumplir con los procedimientos administrativos, la presentación de informes y el manejo adecuado de los documentos correspondientes.
- ✓ Dar manejo adecuado y responsable a las herramientas que se entreguen para el desarrollo del proyecto.
- ✓ Las demás que el coordinador del proyecto asigne en consecuencia con el proyecto.

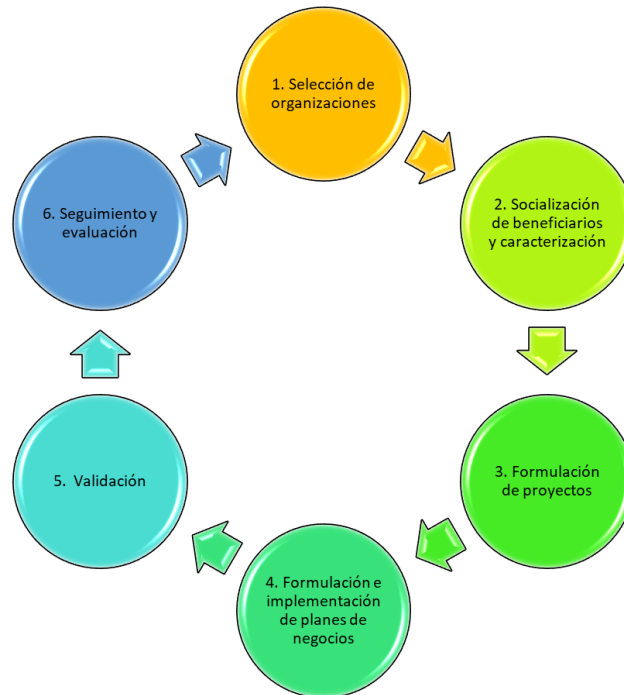
5. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

1. METODOLOGÍA

La manera de abordar el proyecto contempla cuatro (4) fases (Extensión rural, formación en aspectos empresariales, mercadeo y formulación del plan de negocios y/o proyectos), las cuales se trabajarán basados en procesos de aprendizaje colectivo, planteados a manera de talleres o participación activa, con metodologías conexas, centradas en generar capacidades y habilidades técnicas, transversales y por supuesto organizacionales.

La dinámica que seguirá el proyecto, incluye aspectos de lectura, debate, exposición teórica y práctica de la realidad del sector, entre otras que se den a lugar. En cada una de estas sesiones se harán recomendaciones y se ira abonando el terreno para el plan de negocio, ya sea para formulación o implementación.

FLUJO DE ETAPAS CONTEMPLADAS



Fuente: Asociatividad y empresarización FNFP- Fedepapa

ETAPAS Y ACTIVIDADES

- Adelantar un proceso de vinculación de recurso humano para la ejecución del proyecto
- Realización de convocatoria para selección de organizaciones
- Selección de las organizaciones que cumplan con los requisitos
- Aplicación de encuesta guiada para posterior caracterización de las organizaciones
- Elaboración de planes de negocio
- Formulación de proyectos
- Seguimiento y validación

SELECCIÓN DE ORGANIZACIONES:

La selección de las organizaciones se va a realizar bajo los siguientes criterios:

- Diligenciar el formulario de inscripción.
- La organización debe estar legalmente constituida bajo la normatividad vigente de Colombia.
- Anexar original del Certificado de Existencia y Representación Legal, con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario a la fecha de entrega de la documentación.
- El objeto social de la organización contemplado en el Certificado de Existencia y Representación Legal debe tener relación con el objeto de la presente convocatoria, esto es, asociar o agremiar a productores del sistema papa. En caso contrario debe contar con información que soporte su actividad relacionada con la producción/comercialización de papa.
- Anexar copia simple del documento de identidad del Representante Legal.
- Anexar copia simple del Estatuto vigente de la organización participante.
- Anexar copia legible del RUT vigente, expedido por la DIAN. (Si aplica).
- Anexar certificado de antecedentes fiscales de la Contraloría General de la República con fecha de expedición no superior a 30 días calendario, en el que se evidencie que la persona jurídica y el representante legal no cuentan con antecedentes fiscales.
- Anexar certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación en el que se verifique que la persona jurídica y el representante legal no cuentan con antecedentes disciplinarios o inhabilidades vigentes, con fecha de expedición no superior a 30 días calendario.
- Anexar certificado de antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional de Colombia en el que se verifique que el representante legal de la persona jurídica no cuenta con antecedentes judiciales, con fecha de expedición no superior a 30 días calendario.

- En el evento de haber sido partícipes de algún proyecto, anexar certificado suscrito por el representante legal y relacionar el proyecto en el formulario de inscripción numeral 5.
- Anexar certificado suscrito por el representante legal en el que se indique el portafolio de productos y/o servicios, en caso que la comercialización se realice a través de la organización (Ver numeral 2 del formato de inscripción) de algunas de las siguientes categorías:
 - Producción de papa
 - Comercialización de papa
 - Servicios asociados: venta de semilla, compra y venta de insumos agrícolas
 - Alquiler de maquinaria
 - Servicios de asistencia técnica
 - Bodegaje y almacenamiento
 - Agregación de valor: lavado, cepillado, clasificado o empacado de papa
- Si es el caso contrario y no se cuenta con productos ni servicios, diligenciar en el formato de inscripción que no aplican en ninguna de las categorías allí relacionadas.
- Anexar certificado suscrito por el representante legal de la organización en el que indique la infraestructura disponible: lotes, maquinaria, bodegas entre otros, al igual que si los mismos los tiene a título de arrendatario o si por el contrario es propietario con justo título (Ver numeral 6 del formulario de inscripción).
- En caso de ser aportante de la cuota de fomento anexar una factura de venta, o indicar a quien se le vende la cosecha. En caso de no ser aportante manifestar la intención de serlo mediante carta de intención.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA LA SELECCIÓN

ÍTEM	CRITERIO A EVALUAR	VARIABLE	CALIFICACIÓN	PORCENTAJE (%)
1	Tiempo de constitución legal de la organización	Entre dos (2) y ocho (8) años	5	20%
		Nueve (9) años o más	10	
2	Productos y servicios de la organización	Producción y/o comercialización de papa	5	35%
		Desarrollo tecnológico (maquinaria y equipos que permitan optimización de procesos)	10	
		Procesos de transformación (Producción y/o comercialización)	10	
3	Comités creados y en funcionamiento	Cumple	10	20%
		No cumple	5	
4	Infraestructura	Cuenta con infraestructura	10	25%
		No cuenta con infraestructura	5	

SOCIALIZACIÓN, CARACTERIZACIÓN Y DIAGNÓSTICO

Las organizaciones que queden seleccionadas recibirán asesoramiento del equipo de área donde se caracterizarán y diagnosticarán el estado de las mismas para:

- ✓ Identificar la situación individual de la organización
- ✓ Establecer un diagnóstico base
- ✓ Establecer la metodología para el tratamiento a seguir con cada organización.
- ✓ Consensar el grado de avance máximo a lograr.
- ✓ Planear la fase de implementación del plan de negocios.
- ✓ Socializar los resultados de las actividades aquí planteadas

FORMACIÓN EMPRESARIAL Y PLAN DE NEGOCIOS

Los expertos que brindarán soporte a las asociaciones y ejercerán mecanismo para instruir en los siguientes ejes temáticos llevando a cabo las acciones mencionadas a continuación:

MERCADEO:

- ✓ Capacitar en temas de estrategia comercial, imagen corporativa y articulación de benchmarking.
- ✓ Asesorar a las asociaciones en el proceso de identificación de oportunidades y fortalezas en el mercado.

PLAN DE NEGOCIOS:

- ✓ Capacitar en temas de estrategia comercial, sectorial y de mercado específico.
- ✓ Asesorar a las asociaciones en el proceso de identificación de oportunidades y fortalezas en el mercado específico.
- ✓ Asesorar y orientar el proceso de formulación del plan de negocios.
- ✓ Asesorar en mecanismos de viabilidad de inversiones.

IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE Y RUEDA NEGOCIOS

Al final del proceso de asesoramiento y fortalecimiento de capacidades empresariales las asociaciones estarán en capacidad de:

- ✓ Establecer el límite de su alcance, o en su defecto del plan de negocios desarrollado.
- ✓ Trazar la viabilidad de su actividad en el corto y mediano plazo.
- ✓ Orientar sus productos hacia el mercado a través de ruedas de negocio.

FORMULACIÓN PARTICIPATIVA DE PROYECTOS:

La formulación permite proponer un proyecto abarcando componentes básicos como: productivo, ambiental, comercial, financiero y socio organizativo, permitiendo una propuesta formal de los hallazgos encontrados y con base de consulta en una fuente primaria.

2. ACTORES INVOLUCRADOS

Las partes interesadas o actores involucrados están en distintos niveles de desagregación, debido a que algunos de ellos están directamente relacionados con el proyecto de grupos asociativos en el sistema productivo de papa para fortalecimiento empresarial, mientras que otros tienen mayor influencia sobre el entorno donde el proyecto tiene que integrarse.

ACTORES INTERNOS:

- a. Productores adscritos al proyecto
- b. Asociaciones en la cadena productiva participantes
- c. Equipo técnico de asesoramiento empresarial
- d. Áreas de trabajo de la actividad gremial
- e. Área técnica y de proyectos
- f. Área de mercadeo
- g. Representación gremial
- h. Alta dirección

ACTORES EXTERNOS:

- a. Familia y círculo social inmediato de los productores en la asociación
- b. Comunidad donde se desarrolla el proyecto
- c. Firmas en el subsector
- d. Organismos de comercio
- e. Entidades reguladoras
- f. Entidades gubernamentales
- g. Consumidores intermedios y finales
- h. Entidades de representación gremial
- i. Entidades activas en el subsector papa y/o en el sector agropecuario
- j. Productores no adscritos al proyecto

3. ESQUEMA OPERATIVO PARA EL PROYECTO

El recurso humano del proyecto estará integrado por un equipo interdisciplinar, que consta de cuatro (4) profesionales:

- Un director de proyecto
- Un coordinador postcosecha
- Un coordinador en formulación de proyectos
- Un profesional administrativo y contable

4. DIVULGACIÓN DE LA INFORMACIÓN DEL PROYECTO

La divulgación de la información del proyecto se hará a través de los medios oficiales de la Federación que haya establecido el área de comunicaciones (página web, correos electrónicos y redes sociales) para la distribución de los actores internos y externos involucrados, así mismo se podrá contar con difusión a través de las entidades territorios que se encuentren pertinentes (umatas, Alcaldías, Consejos comunales, entre otros), en cualquier caso, la divulgación masiva de la información gremial y de resultados se hará a través del área de comunicaciones de la Federación siendo esta el único medio oficial.

6. IMPACTOS DEL PROYECTO

1. IMPACTO SOCIAL

Se espera contribuir con un cambio en la estructura productiva del sector, a partir de la construcción de un tejido social fundamentado en la confianza, la participación, la toma de decisiones por consenso, en la agremiación y en la equidad de género, de cultura y de edad. En la medida en que la familia papera se sienta respaldada y acompañada por esquemas productivos llamativos y confiables, se incrementará la esperanza en el oficio, se sostendrá la retención del agricultor en su parcela y comunidad, cambiando el esquema de oportunidades para la población rural joven.

2. IMPACTO ECONÓMICO

Al incrementar la productividad, disminuir los costos de producción y generar economías de escala en los cultivos de papa, los beneficiarios, la población objetivo y la comunidad deben mirar el sistema productivo de la papa con visión empresarial, con capacidad de negociación, equilibrio comercial y valor agregado. Logrando así alto nivel de competitividad en los mercados nacionales y una menor dependencia de las cadenas de comercialización convencionales.

3. IMPACTO AMBIENTAL

Teniendo en cuenta que uno de los compromisos más importantes contemplados en el acuerdo de Competitividad de la Cadena, es el referente a la implementación de procesos productivos más sostenibles, se espera que la ejecución del proyecto contribuya a generar un cambio en la visión ambiental del productor, las asociaciones y la comunidad beneficiada directa e indirectamente, con respuestas contundentes y seguras ante los eventos poco favorables del cambio climático.

4. CONTRIBUCIÓN AL SUBSECTOR DE LA PAPA Y AL FNFP

El proyecto de grupos asociativos para fortalecimiento empresarial ayudará a suplir la necesidad de tener unidades productivas con caracterizaciones eficaces, con modelos de mediano y largo plazo, generando mayor eficiencia en los costos de producción, procesos de planeación, agregación de valor y transferencia tecnológica. Todo esto contribuirá a que se generen mayores recursos, que podrán ser invertidos en diferentes planes de acción, siendo estos de gran importancia en la cadena agroalimentaria y productiva de la papa.

7. ASPECTOS INSTITUCIONALES

1. RELACIÓN DEL PROYECTO CON POLÍTICAS SECTORIALES

El Fondo Nacional de Fomento de la Papa - FNFP fue creado mediante la Ley 1707 de 2014 y reglamentada por el Decreto 2263 de 2014, así como la Resolución 035 del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Ley 1707 de 2014 en el artículo 10°, párrafo 3° estipula que el FNFP y la entidad administradora del mismo, de acuerdo a lo dispuesto por la ley 99 de 1993 y la ley 1.450 de 2011, no incentivará el cultivo de papa en áreas de especial importancia ecológica como paramos y humedales. Se afianza la política de fortalecimiento de las cadenas productivas auspiciadas por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en desarrollo de la Ley 101 de 2003, su decreto y resolución reglamentaria

2. PARTICIPACIÓN DE OTRAS ENTIDADES (PÚBLICAS O PRIVADAS) EN EL PROYECTO

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, Agencia de Desarrollo Rural (ADR), Gobernaciones, Alcaldías, AGROSAVIA, Universidades, Banco Agrario, Finagro, Fedepapa, DIAN y DANE.

8. PRESUPUESTO

Se requiere adicionar en el proyecto el menor valor contemplado en los supuestos de incremento del IPC proyectado basado en un 3,5%, sin embargo, el incremento definitivo reportado fue del 3,8.

FNFP

ÍTEM	VALOR 2020	ADICIÓN	VALOR TOTAL 2020
SERVICIOS PERSONALES	252.815.209	732.980	253.548.189
NOMINA	252.815.209	732.980	253.548.189
GASTOS GENERALES	69.590.000	-	69.590.000
MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	23.280.000	-	23.280.000
Escritorios y sillas	5.400.000	-	5.400.000
Computador de escritorio	2.500.000	-	2.500.000
Portátiles	7.500.000	-	7.500.000
Seguros de activos fijos	200.000	-	200.000
Licencia vitalicia sistema operativo Windows 10 profesional	3.600.000	-	3.600.000
Licencia vitalicia office	3.600.000	-	3.600.000
Antivirus - Licencia	480.000	-	480.000
MATERIALES Y SUMINISTROS	1.200.000	-	1.200.000
Papelería	1.200.000	-	1.200.000
MANTENIMIENTO	30.000	-	30.000
Kit de limpieza de equipos e impresora	30.000	-	30.000
CAPACITACIÓN	2.320.000	-	2.320.000
Alimentación y alojamiento	2.320.000	-	2.320.000
DIVULGACIÓN	16.360.000	-	16.360.000
Ruedas de negocio	8.000.000	-	8.000.000
Material divulgativo para asociaciones	8.000.000	-	8.000.000
Elementos de identificación personal	360.000	-	360.000
VIÁTICOS Y GASTOS DE VIAJE	25.200.000	-	25.200.000
Viáticos	25.200.000	-	25.200.000
TRANSPORTE, FLETES Y ACARREOS	1.200.000	-	1.200.000
Transportes, fletes y acarreo	1.200.000	-	1.200.000
TOTAL PRESUPUESTO	322.405.209	732.980	323.138.189

CONTRAPARTIDA FEDEPAPA

ÍTEM	VALOR
SERVICIOS PERSONALES	\$ 64.494.896
GASTOS GENERALES	\$ 33.734.239
TOTAL CONTRAPARTIDA	\$ 98.229.135

9. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	EN E	FE B	MA R	AB R	MA Y	JU N	JU L	AG O	SE P	OC T	NO V	DI C
Inscripción												
Selección												
Comunicación de selección												
Socialización												
Caracterización y diagnóstico												
Taller Formación												
Implementación												
Ruedas de Negocios												

CARTA DE COMPROMISO

Hacemos constar que la información contenida en el presente documento y los soportes entregados son confiables y veraces, y estamos dispuestos a suministrar oportunamente cualquier información adicional requerida para la viabilización del proyecto.

GERMÁN PALACIO V
GERENTE GENERAL
PROPONENTE Y EJECUTOR