

FICHA RESUMEN DEL PROYECTO

Colombia ,Antioquia,Medellín

FECHA: 19/11/2018

1. INFORMACIÓN BÁSICA

1.1 Nombre de la organización que presenta el proyecto. : Marango INC. s.a.s

1.2 Nombre del proyecto: RENA (Red de Negocios Agrícolas)

1.3 Dirección, teléfono y correo electrónico (e-mail) de la organización:

1.4 Instituciones asociadas: _____

Las instituciones asociadas pueden ser una Junta de Acción Comunal, una Junta de Barrios, una alcaldía, un departamento, una oficina de planeación, una asociación productiva, una persona jurídica de trabajo social, una persona natural agremiada ó una ONG.

1.5 Nombre de la/s persona/s responsable/s del proyecto: _____

2. DIAGNÓSTICO Y CONTEXTO

Actualmente la región del Urabá antioqueño ha ido cobrando una mayor relevancia en el ámbito económico nacional¹, debido a que el proceso de paz ayudo con el aumento de la producción agrícola en la región , sin embargo muchos de los proyectos planteados para región no ha sido desarrollados de manera efectiva por distintos factores (falta de presupuesto, poca voluntad política , falta de tejido social , etc), así lo evidencia los proyectos planteados en el **PLAN DE ACCION PARA LA TRANSFORMACION REGIONAL - PATR SUBREGION URABA ANTIOQUENO (ANEXO 1)**,

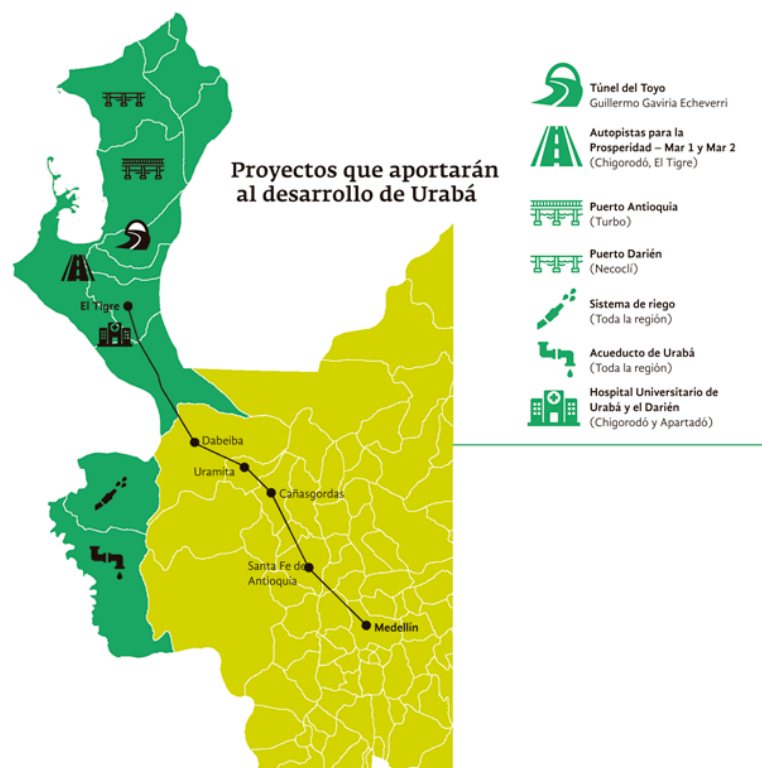
¹ Segundo Informe de Dinámica Laboral de las nueve subregiones del Departamento de Antioquia ,Comfenalco Antioquia, 2018, 27 p.,comfenalco Antioquia

pues aunque dentro de los pilares planteados existe muchos proyectos planteados , el porcentaje de ejecución ha sido supremamente bajo

Además , se encuentra que la mejor manera de alinear las propuestas hechas en el proceso de paz con respecto a la regeneración del tejido social y cultural (“En el 2040 la región del Urabá antioqueño, Nutibara y Urrao habrá regenerado su tejido social fortaleciendo la identidad regional y la convivencia para un territorio de paz compatible con el clima”)², es generar dinámicas en las cuales se pueda crear asociaciones productivas locales que beneficien económicamente a las comunidades involucradas, de tal suerte que la mismas sean autosostenibles tanto social mediante proyectos productivos, ambiental y económicamente sostenible

Comentado [JR1]: Complementar

² Plan clima y paz 2040 Uraba antioqueño, Nutibara y urrao , Resumen Ejecutivo ; Claudia Martínez Zuleta, Magdalena Arbeláez Tobón, Adriana LizetteGutiérrez Bayona, Mathieu Lacoste, Janeth Patricia Velásquez Espinosa. ISBN: 978-958-58875-4-1



3

³Tomado el 18/11/2018 de url [
http://www.elmundo.com/images/ediciones/Jueves_30_6_2016/Jueves_30_6_2016@GRATcuatroG.gif]

La región de Urabá está ubicada de manera estratégica pues tiende a tener una buena conectividad a escala nacional e internacional. Las vías 4G, los tres megaproyectos mar 1, mar 2, y túnel del Toyo han beneficiado la conectividad de la región; los centros de producción del país y la costa Caribe como se muestra en la imagen 1

Comentado [JR2]: Colocar el puerto

Además hay que tener en cuenta que :

“La agricultura y la ganadería son los principales renglones económicos de la región. Los principales cultivos agrícolas son el banano y el platano tipo exportation, el platano para el consumo local, el cacao, la palma de aceite, coco y el arroz tradicional. En menor escala se produce maíz, yuca, maracuya, name, papaya, entre otros. Sin embargo, esto no es homogéneo en toda la región. La producción de banano es realizado por empresarios que contratan y generan empleos en los municipios de Apartado, Chigorodó, Carepa y Turbo; la palma de aceite por empresarios entre los municipios de Chigorodó y Mutatá, mientras que el platano es una práctica de pequeños productores entre Apartado, Turbo y Necoclí.”⁴

Dicho todo lo anterior se encuentra que existe una serie de condiciones que propician la creación de soluciones que sean adecuadas con la región y por la situación de la región por ello se procede a formular el problema

Comentado [JR3]: Esta desarticulado

3. FORMULE EL PROBLEMA

Actualmente en Colombia existe una poca o nula comercialización de productos agrícolas por medios digitales, eso produce que se creen muchos intermediarios entre el productor y el consumidor final lo que al mismo tiempo repercute en menores ingresos para el productor primario, también al no tener el agricultor canales alternativos de venta en muchas ocasiones se producen pérdidas de parte de sus cosechas ya que no logra venderlos de manera efectiva y rápida , como

⁴ PLAN DE ACCION PARA LA TRANSFORMACION REGIONAL - PATR SUBREGION URABA ANTIOQUENO

también la incapacidad de los agricultores de tener inventarios óptimos que pueda compartir con sus iguales para poder generar cosechas mas sostenibles en la región y así mayores utilidades.

Particularizando la situación a la región del Urabá antioqueño se encuentra que hay 1594 UPA(Unidades de Producción Agrícola), lo cual muestra que existe una oportunidad de potenciar las dinámicas de asociación por medio de soluciones tecnológicas digitales , en particular por medio de la creación de canales de comercialización digital , ayudando así al mejoramiento del tejido social y la asociación de distintos actores en la cadena de valor productiva, eso sin tener en cuenta el resto de la región no UPA

Para lograr **empoderar** a esta población se debe crear soluciones en base tecnológica digital de **fácil acceso y fácil consumo**, con el fin de producir mayor **recordación, apropiación y expansión** de dichas soluciones con el propósito de **impactar de manera positiva a la región**; pero para lograr este propósito se debe ser metodológico en los procesos sociales que estarán involucrados en ello, por lo cual se debe tener en el año cero un acercamiento por medio de capacitaciones a los agricultores donde se muestre las ventajas del uso de soluciones tecnológicas digitales en el que hacer del campo

Siguiente a ello se procede a introducir la plataforma de comercialización digital de productos agrícolas donde se deben conectar otros actores involucrados en el proceso de venta y compra de productos e insumos agrícolas, no obstante, se debe realizar actividades paralelas de empoderamiento y asociación para darle a la plataforma usuarios dispuestos a invertir su tiempo y recursos

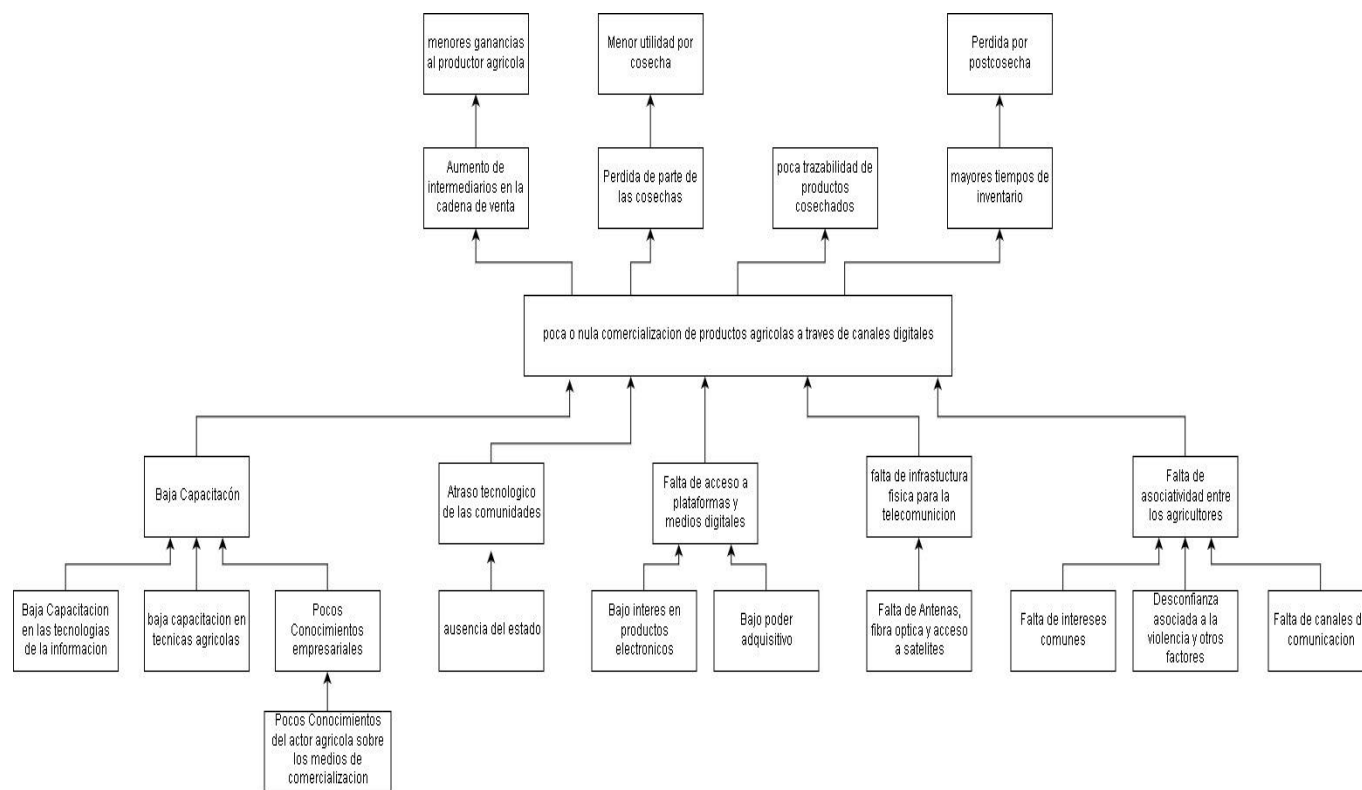
Así a termino de 5 años debe existir en la región distintas asociaciones de productores y consumidores de productos e insumos agrícolas que de manera frecuente y espontanea hagan uso de plataformas de e-commerce y plataformas digitales en diario vivir.

Tabla 1

Actor	Interés	Problemas percibidos	Recursos y mandatos	Expectativa del proyecto	Conflictos y alianzas potenciales
Agricultor primario	Mayores utilidades	Productos mal pagos	Tipo de producto a sembrar, asociase o no, elección de proveedores, elegir capacitarse, elección de tiempos de cosecha	Mejoramiento de su calidad de vida, mejores precios de venta, crear comunidad y tejido social, acceso a tecnología	Conflictos: Intermediarios Alianzas: asociaciones, proveedores, retail, tenderos
Intermediarios (compradores intermediarios)	Sostener su modelo de negocio	Problemas asociados a logística	Elección de proveedores, precio de compra, elección de tiempos de cosecha, elige mercado de venta	Agilizar sus ventas por medio de la plataforma	Conflictos Agricultores, Retail, canal tienda Alianza Desarrollador tecnológico
Consumidor final	Menor precio de alimento	Mala relación costo - beneficio	Decide si comprar o no, el tiempo y tipo de compra ,	Mejor precio de compra	No califica
Retail (minimercados y supermercado)	Comprar a las asociaciones directamente	Selección adecuada de productos, inventario mal hechos	Poder de negociación, facilidad de llegar a mercados urbanos	Agilidad en las negociaciones, ahorro de tiempo y desplazamiento	Conflictos: Intermediario Alianza plataforma

Desarrollador Tecnológico	Generar herramientas digitales sostenibles	Poco interés y apropiación de las tecnologías	Administración de datos plataforma tecnológica digital	Mayor cantidad de productos tecnológicos digitales en el mercado	No califica
Asociaciones de agricultores	Vender a mejores precios	Influencia en la toma de decisiones	Coordinar siembras agrícolas, negociar precios de venta cosecha, gestión de asistencia, poder de negociar de compra de insumos agrícolas, formalizar productor primario	Agilidad en la negociación, poder de negociación, rapidez en la negociación, aumento de zona de influencia de venta,	Conflictos: Intermediarios} Alianzas Proveedores, Tenderos, retails, plataforma
Estado	Impulsar el campo	Bajo crecimiento económico del campo	Regular precios, generar ayudas financieras y tecnológicas, mejoramiento de infraestructura física para el campo	Crecimiento y formalización del campo, introducción de las tic al comercio agrícola	No aplica Alianzas Plataforma, productor agrícolas, proveedores , asociaciones de agricultores

Productores de insumos	Aumentar su tamaño de mercado	Monopolios, preocupación por ventas de mercado	Control de calidad, control de insumos, OMG (organismos mutado genéticamente)	Aumento de mercado, agilización de negociaciones	Conflictos Comercializador de insumos Alianzas Comercializador de insumos. Plataforma, asociaciones de agricultores, productor primario
Comercializadores de insumos	Cercanía con el productor	Competencia, calidad de los productos, baja producción del campo	Lugares de venta, asesoramiento de productos del campo	Agilidad en la negociación	Conflictos Productores de insumos, asociaciones, productores primarios Alianzas Plataforma, asociaciones
Canal Tienda	Comprar productos agrícolas a menor precio	Aumento de logística e intermediación	Capacidad de compra, posibilidad de almacenar productos	Mayores ofertas, mejores precios de compra, agilidad y menor logística de compra	Conflictos Intermediarios Alianzas Plataforma, asociaciones, productores primarios



3.1 ALTERNATIVAS

Como se puede evidenciar en el árbol de problemas se identifica que la poca o nula comercialización de productos agrícolas por canales digitales tiene un impacto negativo en la calidad de vida de los agricultores ya que disminuye sus ingresos y utilidades, además que la no comercialización digital ayuda a que la asociación de los campesinos sea nula, por otro lado se encuentra que los problemas que puede solucionar no están asociadas exclusivamente al sector comercial, ya que este tipo de iniciativa pueden ayudar en otros aspectos de la sociedad como lo son las capacitaciones, la identidad cultural, y el empoderamiento del campo

Dado lo anterior se propone crear RENA (Red de Negocios Agrícolas), RENA es un programa social que tiene como objetivo aumentar la asociación y mejorar las condiciones de vida de los agricultores mediante herramientas tecnológicas y programas enfocados a mejorar el tejido social,

Para lograr esto RENA propone crear un plan de ejecución a 5 años distribuidos de la siguiente manera

1 año

4. DESTINATARIOS DEL PROYECTO Ó POBLACIÓN BENEFICIADA

Población directamente beneficiada, entendida como el grupo al cual se dirigen las acciones y el que recibe el beneficio, ¿QUIÉNES?, hay que elaborar una matriz de actores involucrados, se deben identificar las personas que reciben el beneficio y los ejecutores, que son los que van a participar en la realización del proyecto. (Pueden utilizar este formato)

POBLACIÓN DIRECTAMENTE BENEFICIADA

TIPO DE POBLACIÓN	HOMBRES	MUJERES	NIÑOS (AS)	OTROS (cuál)

(Si tiene otra información puede variar el cuadro ó abrir columnas o filas)

4.1 DESCRIBA BREVEMENTE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN DIRECTAMENTE BENEFICIADA

Estrato socioeconómico, tipo de vulnerabilidad (desplazados, reinsertados, discapacitados u otra, y explique el tipo de beneficio que recibe.

4.2 DESCRIBA BREVEMENTE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN INDIRECTAMENTE BENEFICIADA

POBLACIÓN INDIRECTAMENTE BENEFICIADA

TIPO DE POBLACIÓN	HOMBRES	MUJERES	NIÑOS (AS)	OTROS (cuál)

La población indirecta puede ser la totalidad de los habitantes de una población, ejemplo la de un municipio, una vereda, una institución educativa, etc.

5. OBJETIVOS

5.1.1 GENERAL

Debe formularse teniendo en cuenta el título, si está bien diseñado se le coloca un verbo en infinitivo (ar, er, ir) y respon de al (qué, cómo, cuándo, por qué y para qué).

5.2 ESPECÍFICOS

Desglosan el objetivo general, muestran la forma como se va a desarrollar el proyecto, generalmente comienzan con una viñeta. Recuerde que tanto el objetivo general como los específicos

6. METAS

Se generan de acuerdo con los objetivos específicos, deben plantearse en número o porcentaje, para ello se toma el número de personas que reciben el beneficio .De las metas se desprenden las actividades requeridas para la ejecución o cumplimiento de las metas. Deben contemplar los recursos físicos, humanos, financieros, de logística y otros que se requieran durante su realización

7. JUSTIFICACIÓN

Se refiere al ¿POR QUÉ?, es decir la importancia del proyecto, había que preguntarse ¿QUÉ SUCEDE SI EL PROYECTO NO SE REALIZA? Se puede incluir la normatividad y las leyes que justifican el proyecto.

8. INCLUSIÓN DEL PROYECTO EN LOS PLANES DE DESARROLLO

El proyecto se debe ubicar en las líneas del Plan de Desarrollo del ente territorial a que pertenece la ubicación tanto del departamento, como del municipio, se debe explicar someramente en qué línea está incluido el proyecto.

9. OPORTUNIDAD

Se refiere a los factores externos que permiten el desarrollo del proyecto, en la mayoría de las veces es la corresponsabilidad entre el proyecto y las administraciones gubernamentales, al igual que los valores corporativos, como la justicia, la equidad y la igualdad social.

10. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Primero identifique las actividades, que a su vez corresponden al desarrollo de los objetivos específicos, luego establezca los tiempos, responsables y recursos.

TIEMPO DE EJECUCIÓN: Períodos en los cuales se desarrolla el proyecto.

Objetivos Específicos	Actividades	Tiempo/meses	Responsables	Recursos

11. ADMINISTRACIÓN Y FINANCIAMIENTO

Debe relacionar los cargos del equipo de profesionales y auxiliares que se encarguen del proyecto.

12. TOMA DE DECISIONES

Muestra la forma como los directivos de la entidad administrarán el proyecto y la ruta metodológica para el desarrollo del proyecto.

13. LA COMUNICACIÓN INTERNA Y ALGUNAS CUESTIONES OPERATIVAS Y DE FUNCIONAMIENTO

Se debe realizar un Plan de Comunicaciones, para que todo el equipo humano esté conectado, preferiblemente en forma virtual (internet, Skype) y comunicacional (celulares, georreferenciación), según el caso.

14. PRESUPUESTO

Debe costear por actividades y hacerlo en Excel para que sea fácil asignar los costos (se anexa el formato de presupuesto). Cuando tenga los resultados regístrelos.

COSTO TOTAL DEL PROYECTO: \$ _____

VALOR SOLICITADO: \$ _____

ACTIVIDADES	Cantad	Unid	Valor unitario	Valor proyecto	Aporte CRC	Aporte solicitante	Otros aportes
I. Gastos de inversión							
1. Gastos de personal							
Expertos							
Profesionales							
Técnicos							
Capacitadores							
Asistenciales							
Subtotal gastos de personal							
2. Gastos generales							
Componente capacitación							
Talleres							

Seminarios (<i>capitaciones, acompañamiento, visitas</i>)							
Desarrollo de Componentes							
Compra de equipos							
Equipos afines al objeto del proyecto							
Viáticos y gastos de viaje							
Viajes nacionales							
Viajes internacionales							
Impresos y publicaciones							
Campañas							
Edición de libros, revistas, escritos, etc.							
Publicidad y propaganda							
Divulgación en medios							
Etc. (afines)							
Subtotal gastos generales							

RUBROS	Canti dad	Unid	Valor unitario	Valor proyecto	Aporte CRC	Aporte solicitante	Otros aportes
3. Gastos en infraestructura							
Compra de terrenos							
Compra de edificios							
Adecuaciones							

Y demás obras de ingeniería afines al proyecto							
Subtotal gastos en infraestructura							
TOTAL GASTOS DE INVERSIÓN							
II. Gastos operativos y/o administrativos							
1. Gastos generales							
Materiales y suministros							
Combustibles							
Dotaciones							
Papelería y útiles de escritorio							
Comunicaciones y transporte							
Embalaje							
Servicios de transmisión de información							
Correo							
Demás comunicaciones en zonas apartadas							
Servicios públicos							

RUBROS	Cantidad	Unid	Valor unitario	Valor proyecto	Aporte CRC	Aporte solicitante	Otros aportes
Telefonía móvil celular							
Arrendamientos							

Arrendamientos bienes muebles							
Arrendamientos bienes inmuebles							
Otros gastos no clasificados							
Subtotal gastos generales							
Total gastos operativos y/o administrativos							
Gran total gastos de inversión + gastos operativos y/o administrativos							

15. MONITOREO Y SEGUIMIENTO

Favor explicar las acciones de monitoreo del proyecto y la forma como la comunidad va a realizar la evaluación y cumplimiento del proyecto.

16. PROPUESTA PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Se plantean los acuerdos institucionales para la sostenibilidad y los mecanismos para dejar capacidad instalada en la población beneficiada.

17. ESPECIFICACIONES DE ACUERDO AL TIPO DE PROYECTOS

Ubique el proyecto en la línea a la cual corresponda, marcando con una X

Línea en la que se Inscribire Marque X

Sublínea: (Si la hay)

Línea 1: Innovación Empresarial y transformación social: _____

Línea 2: Tejido y desarrollo social: _____

Línea 3: Innovaciones tecnológicas y cambio socia: _____

Línea 4: Gestión, participación y desarrollo comunitario: _____

Otra Línea: (cuál) _____

Defina el tipo de proyectos, ya sea productivo, educativo, cultural, artístico, recreativo, bienestar social, vivienda, salud, agrícola, agropecuario, ambiental, entre otros y coloque su nombre en esta línea: _____ (de acuerdo con el tipo de proyectos recibirá más orientación, solicítela).

18. IMPACTO DEL PROYECTO

Utilice este formato para que muestre el impacto del proyecto (coloque el número de)

BENEFICIADOS		EMPLEOS		COSTOS \$	
DIRECTOS	INDIRECTOS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTAL	SOLICITADO

ANEXOS - ADENDOS

Debe utilizar los anexos que se describen a continuación y pegarlo en el espacio al que corresponda, según los títulos del proyecto. Puede utilizar más anexos si lo considera pertinente.

Anexos: SI: _____ (cuántos #) _____ NO: _____

Marque con una X

A continuación se relacionan anexos que debe incluir:

18.1 Aportar imágenes como registro fotográfico de las reuniones sociales mapas geográficos, levantamientos topográficos, cuadros analíticos y comparativos listado de los profesionales adscritos al programa y proyecto, listado de precios, cotizaciones de los proponentes, Brochure de las empresas que intervienen en la ejecución de obras, diseño de las obras civiles y de construcción presentes.

18.2. Relación de la mano de obra. Se sugiere el siguiente formato

MANO DE OBRA CALIFICADA

Cifras en pesos

MANO DE OBRA CALIFICADA	UNIDAD DE MEDIDA	NÚMERO	TIEMPO	VR/ UNIT	VR/TOTAL
SUBTOTAL EXPERTOS					
SUBTOTAL PROFESIONALES					
MANO DE OBRA CALIFICADA	UNIDAD DE MEDIDA	NÚMERO	TIEMPO	VR/ UNIT	VR/TOTAL
SUBTOTAL TÉCNICOS					
SUBTOTAL TÉCNICOS					
SUBTOTAL OTROS					
TOTAL MANO DE OBRA					

18.3 Relación de impacto: Debe ser relativo al tipo de proyecto: Número de viviendas adjudicadas, número de familias beneficiadas, número de empleos generados, otros

RELACIÓN DE COSTOS - IMPACTO DE EMPLEOS Y POBLACIÓN BENEFICIADA CON CIERRE FINANCIERO PONDERADO

No.	NOMBRE DEL PROYECTO	COSTOS DEL PROYECTO \$ COL	CIERRE FINANCIERO PONDERADO (13%)	COSTOS DEL PROYECTO US	CIERRE FINANCIERO PONDERADO (13%) EN US	EMPLEOS GENERADOS			POBLACIÓN BENEFICIADA	
						DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTAL	DIRECTA	REFERENCIADA

18.4. Diseños, cálculos estructurales, planos arquitectónicos, planos hidrosanitarios, planos eléctricos de telecomunicaciones, diseños y planos de las redes de gas, diseños y planos del sistema de aire acondicionado, diseños y planos del sistema de seguridad, otros acorde con el tipo de proyecto

18.5. Brochure de los proveedores

18.6. "Resolución de la constitución legal de cada una de las fundaciones en la que se declara de interés de cada uno de los miembros del proyecto, con la aprobación -por voto unánime- del Honorable Consejo Deliberante

Otros anexos:

Árbol de Problemas y de Objetivos

(El árbol de objetivos es el mismo del árbol de problemas, lo diligencia y lo copia nuevamente y lo diligencia en positivo.

FIRMA RESPONSABLE: _____
De quien entrega el proyecto

Recibido por: _____
De quien recibe el proyecto

Fecha de recibo: (d) _____ (m) _____ (a) _____

Hora: _____ a.m. p.m. _____

Código del Proyecto: _____

ANEXO 1 (Árbol de problemas)

