***FICHA RESUMEN DEL PROYECTO***

***Colombia ,****Antioquia,Medellín*

***FECHA: 19/11/2018***

1. ***INFORMACIÓN BÁSICA***
   1. *Nombre de la organización que presenta el proyecto. : Marango INC. s.a.s*
   2. *Nombre del proyecto: RENA (Red de Negocios Agrícolas)*
   3. *Dirección, teléfono y correo electrónico (e-mail) de la organización:*

*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

* 1. *Instituciones asociadas: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

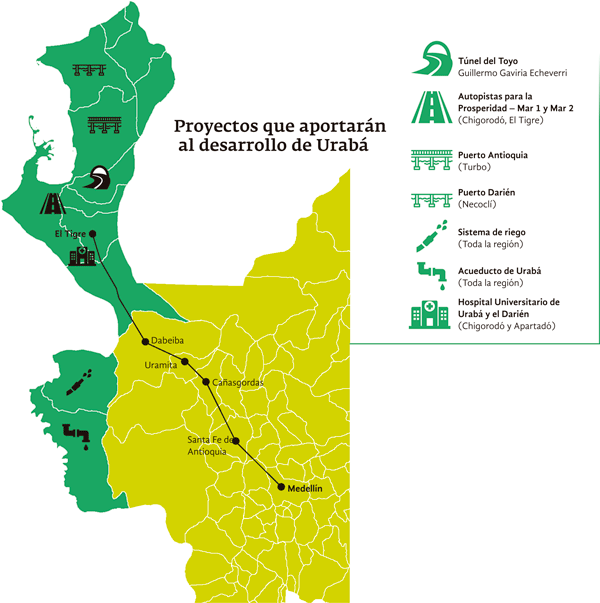
*Las instituciones asociadas pueden ser una Junta de Acción Comunal, una Junta de Barrios, una alcaldía, un departamento, una oficina de planeación, una asociación productiva, una persona jurídica de trabajo social, una persona natural agremiada ó una ONG.*

* 1. *Nombre de la/s persona/s responsable/s del proyecto: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

1. ***DIAGNÓSTICO Y CONTEXTO***

Actualmente la región del Urabá antioqueño ha ido cobrando una mayor relevancia en el ámbito económico nacional[[1]](#footnote-1), 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 ), 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]](#footnote-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

[[3]](#footnote-3)

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 regió;los centros de producción del país y la costa Caribe como se muestra en la imagen 1

Además hay que tener en cuenta que :

“*La agricultura y la ganaderia son los principales renglones economicos de la region. Los principales cultivos agricolas 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 maiz, yuca, maracuya, name, papaya, entre otros. Sin embargo, esto no es homogeneo en toda la regi6n. La production de banano es realizado por empresarios que contratan y generan empleos en los municipios de Apartado, Chigorodo. Carepa y Turbo; la palma de aceite por empresarios entre los municipios de Chigorod6 y Mutata, mientras que el platano es una practica de pequenos productores entre Apartado , Turbo y Necocli.”[[4]](#footnote-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

1. ***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 perdidas de parte de sus cosechas ya que no logra venderlos de manera efectiva y rápida , como 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 fisca para el campo | Crecimiento y formalización del campo, introducción de las tic al comercio agrícola | No aplica  Alianzas  Plataforma, productor agricolas, 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 |

***Imagen que contiene texto

Descripción generada automáticamente3.1 ALTERNATIVAS***

Como se evidencia en el árbol de problemas 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, aumenta la cantidad de cosecha perdida , como también alarga los tiempo de venta , además la no comercialización digital desestimula la creación de nuevas asociación de campesinos, de manera complementaria se halla que los problemas que se pueden solventar no están asociadas exclusivamente al sector comercial, ya que este tipo de iniciativa pueden ayudar en otros aspectos de las comunidades 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, brindando herramientas para

Para lograr esto RENA propone crear un plan de ejecución a 5 años distribuidos en 3 fases de la siguiente manera

En la primera fase se deben conformar grupos de trabajo interdisciplinario locales (asociaciones agrícolas y sociales(desplazados, víctimas del conflicto , etc.), productor primario, proveedores, familias campesinas, etc.) y representante de RENA (facilitadores agro digitales, psicólogo, trabajador social, facilitadores para la creación de tejido social, facilitador empresarial, etc.), con el fin de generar de manera conjunta un diagnóstico agrícola, comunitario, organizativo, empresarial de la región , de tal manera poder enfocar talleres, cursos, capacitaciones , actividades acordes a las necesidades de la grupos conformados, para así al final de la fase poder introducir en la comunidad las herramientas tecnológicas que le permitan mejorar las condiciones del agro como también introducirlos al concepto de comercio electrónico RENA (Clasificados por mensaje de texto, app móvil, app web).

En la segunda fase se debe realizar una retroalimentación de las experiencias con el comercio electrónico, a la par de la creación y formalización de nuevos grupos de trabajo, apoyar a los grupos existentes y fortalecer los vínculos preexistentes e impulsar la formalización de asociaciones , también se debe impulsar el uso de las tecnologías de la información en el campo y mostrar los beneficios que traer hacer uso de ellas, igualmente se debe ir mejorando la red intercambio agrícola, identificar y ejecutar estrategias para reducir el numero de intermediarios en los procesos de venta de productos e insumos agrícolas, como también poder conectar de manera adecuada a través del Comercio electrónico de RENA a personas dispuestas a prestar sus servicios de trabajo.

La tercera fase Consiste en acompañamiento de comunidades que se hayan vuelto autosostenible o estén en camino de volverse, en el rediseño tecnológico de la solución tecnológica ofrecida por Rena

1. ***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.*

1. ***OBJETIVOS***
   * 1. ***GENERAL***

* Empoderar tecnológicamente a la comunidad campesina del Urabá antioqueño mediante el uso de herramientas de comercio electrónico, capacitaciones en temas agro-digitales y acompañamiento en la conformación de asociaciones para con ello mejorar y aumentar el tejido social y empresarial de la región.
  1. ***ESPECÍFICOS***
* Generar espacios de capacitación con expertos en temas de tejido social, jurídico, organizacionales, empresariales, agrícolas, agro-digitales y agroindustriales.

* Desarrollar y desplegar una plataforma de comercio electrónico a través de aplicaciones móviles, aplicaciones web y mensaje de texto
* Aumentar la conformación de asociaciones productivas autosostenibles.

1. ***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*

1. **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.*

1. ***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.*

1. ***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.*

1. ***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** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. ***ADMINISTRACIÓN Y FINANCIMIENTO***

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

1. ***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 **(*capacitaciones, acompañamiento, visitas)*** |  |  |  |  |  |  |  | | 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** | **Canti dad** | **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 Inscribe** 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 Deliberarte* |

***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)***

***Imagen que contiene texto

Descripción generada automáticamente***

1. Segundo Informe de Dinámica Laboral de las nueve subregiones del Departamento de Antioquia ,Comfenalco Antioquia, 2018, 27 p.,confenalco Antioquia [↑](#footnote-ref-1)
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 [↑](#footnote-ref-2)
3. Tomado el 18/11/2018 de url [

   <http://www.elmundo.com/images/ediciones/Jueves_30_6_2016/Jueves_30_6_2016@@GRATcuatroG.gif>] [↑](#footnote-ref-3)
4. PLAN DE ACCION PARA LA TRANSFORMACION REGIONAL - PATR SUBREGION URABA ANTIOQUENO [↑](#footnote-ref-4)