**FICHA TÉCNICA**

# DATOS GENERALES DEL PROYECTO

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del proyecto** | FORTALECIMIENTO INTEGRAL DE LA CADENA PRODUCTIVA DEL MARACUYA EN EL MUNICIPIO DE CAREPA, DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA. | | |
| **Departamento(s)** | Antioquia | | |
| **Municipio(s)** | Carepa | | |
| **Línea productiva** | Maracuyá | | |
| **Familias Participantes** | 63 | | |
| **Organización (es) Fortalecida (s)** | Asociación de Productores de maracuyá de la vereda las flores- ASPROMAFLOR y Asociación de productores de cultivos tropicales del corregimiento el Silencio- ASITROPIC en el municipio de Carepa, Antioquia. | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **ID Iniciativa (s) PDET** | | **1605147205750** | |
| **Duración del proyecto (meses)** | | Doce (12) meses de ejecución | |

# DATOS DE LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO

|  |  |
| --- | --- |
| **Total de Familias** | 63 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hombres** | **Víctimas** | **Étnicos (Afro, Room e Indígenas)** | **Mujeres** | **Adultos mayores** |
| 13 | 22 | 4 | 13 | 11 |

## Productores

* Número: 63
* Los cultivos de maracuyá que pertenecen las asociaciones ASPROMAFLOR y ASITROPIC presentan una baja productividad debido a falta de acompañamiento de una asistencia técnica especializada, manejo agronómico deficiente, estacionalidad en la oferta del producto y en la no aplicación de buenas prácticas agrícolas en las distintas fases del cultivo.
* Asimismo, hay competencias deficientes en términos de asociatividad, gestión empresarial y de mercados que hacen que predominen la intermediación por terceros del producto en la región impactando negativamente el ingreso final de los productores.
* Teniendo en cuenta lo anterior se requiere incrementar la eficiencia de la producción de maracuyá incrementando las cantidades de producción utilizando buenas prácticas de manejo agrícola y fortaleciendo los eslabones productivos incluido el eslabón comercial y organizacional.

## Organización, Grupo Asociativo o Comunitario Fortalecido

* Nombre: Asociación de Productores de maracuyá de la vereda las flores- ASPROMAFLOR y Asociación de productores de cultivos tropicales del corregimiento el Silencio- ASITROPIC –

Descripción: ASPROMAFLOR Cuenta con personería jurídica y/o constitución formal, con certificado de existencia, representación legal y con el Registro Único Tributario.

La asociación cuenta con registro en cámara de comercio, estatutos, reporte ante la DIAN. Libros registrados (libro de socios, libros contables y libro de actas) ante cámara de comercio, así mismo, lleva a cabo reuniones con la asamblea una vez al mes para tratar temas organizacionales.

ASITROPIC La organización de productores no registra la producción de sus asociados, no atiende convenios de comercialización, no presta servicios de provisión agrícola o pecuaria para sus asociados, no realiza actividades de planeación, organización, dirección y control

Liderazgo y participación: se registra que en los últimos seis meses se ha realizado asamblea de afiliados

La asociación cuenta con mecanismos de resolución de conflictos.

La asociación carece de comités conformados con funciones y no posee conocimiento para hacer rendición de cuentas.

De acuerdo con el índice de capacidad legal y de relacionamiento (ver anexo 3 formato ICO) se puntúa con 12, lo cual que indica que el nivel de la organización es medio.

Capacidad administrativa y financiera

Gestión contable: la organización lleva su contabilidad al día, cuenta con libros contables, estados financieros actualizados y una cuenta de ahorros activa.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto productivo de maracuyá se llevará a cabo en el municipio de Carepa, en las veredas 25 de agosto, Camagüey, El Encanto, El Tagual, Guanajay, Las Flórez, San Germán, Unión 15 y corregimiento El Silencio

Fuente Elaboración propia, ART, 2019

En la siguiente tabla se expone la descripción de la zona en relación con los requerimientos de la línea productiva.

*Tabla 1. Zona del proyecto y Requisitos cultivo de maracuyá*

| **Características** | **Carepa** | **Condiciones adecuadas** | **Condiciones óptimas** |
| --- | --- | --- | --- |
| Altura sobre el nivel del mar  (m.s.n.m) | 5-800 msnm  Cabecera a los 28 msnm | 0-1200 | 300-900 |
| Temperatura media anual (°C) | 30 °C | 21-32°C | 23-25°C |
| Precipitación Anual (mm) | 2000-4000 mm | 1500-3000 mm | 800-1750 mm |
| Topografía | Ondulada- plana | Ondulada- plana | Ondulada-plana |
| Drenaje natural del suelo | El relieve dominante es de plano a suavemente ondulado, presentan  encharcamiento en época de invierno. | Pendiente menor al 30% | Pendiente menor al 30% |
| Suelos | Suelos de textura franca, profundos y que poseen problemas de lixiviación por su textura y el  régimen de lluvias; de acidificación debido a la fertilización durante largos períodos de tiempo, de  fijación de Potasio (K) y Fósforo (P) debido a los tipos de arcillas presentes en la región | Suelos franco-arenosos o franco arcillosos de buena porosidad | |
| pH | 5.5 y 6.5 siendo moderadamente ácido | Entre 5.5 – 7.5, ligeramente ácidos y profundos. | |
| Luminosidad | 4,53 horas | Mayor a 4 horas diarias | 11 horas al día |
| Humedad relativa | 85% | 70-80% | 70% |
| Fuentes de agua: predios cercanos al río Carepa, Caño Miguel, canales de irrigación y desagüe de cultivos de banano presentes en la zona. | | | | |
| El área donde se va a realizar el proyecto es apta para el cultivo del maracuyá y por su ubicación geográfica, sin embargo, hay una disminución de la disponibilidad de agua durante los períodos secos del año.  Se identifica un potencial riesgo relacionado con el exceso de humedad ya que puede traducirse en problemas sanitarios y la aparición de enfermedades tal como el *Fusarium* sp (Pudrición de la raíz. Requiere un adecuado control de la humedad con la realización de camellones que faciliten el drenaje, aireación y un manejo adecuado del tutorado y aplicaciones de *Trichoderma* en drench. | | | | |

# OBJETIVOS DEL PROYECTO

## Objetivo general

Incrementar los niveles de productividad de los cultivos de Maracuyá en el Municipio de Carepa, Antioquia.

## Objetivos específicos

* Promover la adopción por parte de los productores de prácticas de manejo tecnificado del cultivo de Maracuyá en el Municipio de Carepa.
* Incrementar los niveles de acceso de los productores a nuevas tecnologías de apoyo a la producción, insumos y herramientas.
* Incrementar los espacios de asistencia técnica integral.
* Dotar de sistemas de riego a la zona productora para los cultivos en época crítica.
* Capacitar a los productores en procesos de planeación y organización para el mercadeo y comercialización de sus productos.
* Fortalecer los espacios de gestión y asociatividad entre productores de Maracuyá del Municipio.

# DESCRIPCIÓN COMPONENTES Y ACTIVIDADES

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PERFIL 1605147205750- Carepa MATRIZ DE MARCO LÓGICO DETALLADA** | | | | | | | | | |
|  | | |  |  |  |  | |  |  | |  |
| **Resumen Narrativo De Objetivos** | **Indicadores Objetivamente Verificables** | **Fuentes de Verificación** | | | | **Supuestos** | | | |
|
| **Fin**  Incrementar el nivel de Ingresos de los participantes del proyecto a través del aumento de la eficiencia del cultivo de maracuyá en el municipio de Carepa. | Nivel de ingresos incrementado | Encuestas y entrevistas a una muestra de la población intervenida | | | | Los productores mantienen su vocación productiva. Existen empresas interesadas en la producción de Maracuyá | | | |
|
|
|
|
| **Propósito:** Incrementar la eficiencia en la producción de maracuyá de la Asociación de Productores de maracuyá de la vereda las flores- ASPROMAFLOR y ASITROPIC en el municipio de Carepa. | Incremento de la eficiencia | Seguimiento cultivos Registros de producción Acuerdos comerciales | | | | Disponibilidad material vegetal adecuado Disponibilidad de insumos Disponibilidad de Profesionales en agronomía | | | |
|
|
|
|
|
|
| **Componentes (Resultados)** | | | | | | | | | |
| Incluir buenas prácticas agrícolas en los diferentes ciclos de siembra, cultivo, cosecha y postcosecha del Maracuyá, con la siembra de nuevas hectáreas. (Sistemas productivos eficientes y pertinentes frente a las demandas del mercado) | Incremento en producción de Maracuyá por Ha Calidad del producto Hectáreas con apoyo a sostenimiento | Registro fotográfico Visitas a campo | | | | Disponibilidad de insumos Profesionales en agronomía para manejo de cultivo de maracuyá Disponibilidad de mano de obra | | | |
| Fortalecer las capacidades asociativas y organizacionales para acceder al mercado maracuyá | Una (1) Organización Fortalecida empresarial y asociativamente | Visitas a campo | | | | Productores asociados que entrega producto de mamera consolidada | | | |
| Fortalecer el eslabón de comercialización para el maracuyá para incrementar los niveles de ingreso de las familias de la Asociaciones ASPROMAFLOR y ASITROPIC en el municipio de Carepa | Acuerdos comerciales firmados Plan de mercadeo ejecutado Plan Logístico ejecutado | Acuerdos comerciales firmados | | | | Aliado comercial interesado en la oferta de productos. | | | |
| **Actividades (acciones):** | | | | | | | | | |
| **Componente 1:** | | |  |  |  |  |  |  |
| **Act 1:** Análisis de suelos | Numero de análisis de suelos realizados | Resultados de laboratorio Acta de entrega | | | | Disponibilidad de profesionales  agropecuarios en la región | | | |
| **Act 2:** | Número (o porcentaje) de productores que conoce e implementa el Plan de asistencia técnica | Informes de visita de asistencia técnica Lista de asistencia a capacitaciones Registro Fotográfico | | | | Disponibilidad de profesionales  agropecuarios en la región | | | |
| **Act 3:** Apoyo en el manejo agronómico del cultivo en las fincas | Numero de capacitaciones | Visitas de campo Actas de entrega  Registro fotográfico | | | | Disponibilidad de profesionales  agropecuarios en la región | | | |
| **Act 4: S**uministro de insumos, herramientas y materiales para el manejo adecuado del cultivo | Insumos, herramientas y materiales entregados | Facturas de compra Contratos Registro Fotográfico Actas de entrega | | | | Disponibilidad de insumos de  calidad | | | |
| **Act 5:** Implementación Plan de manejo Ambiental | Número (o porcentaje) de productores que conoce e implementa el Plan de Manejo Ambiental | Informes de visita de asistencia ambiental Lista de asistencia a capacitaciones Registro Fotográfico | | | | Disponibilidad de profesionales  ambientales en la región | | | |
| **Componente 2:** | | | | | | | | | |
| **Act 6:** implementación del plan de fortalecimiento socio-organizacional y empresarial | Número (o porcentaje) de productores que reciben plan de fortalecimiento socio-organizacional y empresarial | Listas de asistencia a capacitaciones Registro fotográfico Informe socioempresarial | | | | Disponibilidad de profesionales  sociales en la región | | | |
| **Act 7:** implementación del programa de formación en administración y contabilidad. | Número (o porcentaje) de productores que reciben programa de formación en administración y contabilidad. | Listas de asistencia a capacitaciones Registro fotográfico Informe socioempresarial | | | | Disponibilidad de profesionales  sociales en la región | | | |
| **Componente 3:** | | | | | | | | | |
| **Act 8:** implementación del plan de mercado | Plan de mercado | Plan de mercado aprobado | | | | Plan de mercado con información relevante para el mejoramiento del eslabón de comercialización | | | |
| **Act 9:**  Implementación del plan  logístico | Plan Logístico | Plan logístico ajustado | | | | Disponibilidad de información  sobre mercados | | | |
| **Act 10:** Gestión aliado comercial y firma del acuerdo comercial | Acuerdo comercial | Acuerdo comercial firmado | | | | Aliado comercial interesado en la oferta frutícola de la región. | | | |
| **Act 11:** Capacitaciones para fortalecer las capacidades comerciales de la organización | Número (o porcentaje) de productores que reciben plan de fortalecimiento comercial | Listas de asistencia a capacitaciones Registro fotográfico Informe apoyo comercial | | | | Disponibilidad de profesionales de mercados en la región | | | |

*Tabla 2 Metas del proyecto*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ítem** | **Con intervención del proyecto** | **Indicador** |
| Producto 1. Incremento de Área sembrada | Apoyo al sostenimiento de 31.5 hectáreas de maracuyá | Insumos de apoyo para 0.5 hectáreas por productor |
| Producto 2. Aumento del Rendimiento (Ton/ha) | Año 1: 6 Ton/ha/año  Año2: 15 Ton/ha/año  Año3: 15 Ton/ha/año | 2.268 ton/ha de maracuyá obtenido por los 63 productores (3 años).  673 ton para el primer año  945 ton para el segundo año  945 ton para el tercer año |
| Producto 3. Selección por Calidad | Obtención y clasificación por calidades  Primera: 90%  Segunda 10% | 2041.2 ton de primera calidad  226.8 ton de segunda calidad |
| Producto 4. Asistencia técnica | Plan de asistencia técnica integral. | 63 productores con plan de acompañamiento técnico integral |

# ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

## Personal

* Contratación de 1 profesional por 12 meses

*Tabla 3. Especificaciones de personal*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Equipo técnico | Perfil requerido | Experiencia requerida | Tiempo de dedicación |
| Asistente Técnico | 1 ingeniero agrónomo o Técnico agrícola con experiencia en cultivos permanentes (cacao, frutales) | Profesional con 2 años de experiencia y mínimo un año de experiencia específica en el cultivo de maracuyá o frutales, experiencia en manejo de podas, cosecha y postcosecha del cultivo y conocimientos en BPAs | Tiempo completo |

## Especificaciones del material vegetal tener en cuenta los siguientes aspectos:

Sobre el material vegetal tener en cuenta los siguientes aspectos:

*Tabla 4. Especificaciones del material vegetal*

|  |  |
| --- | --- |
| **Producto** | **Maracuyá amarillo** |
| Unidad de venta | Kilogramo |
| Variedad | (*Passiflora edulis* f. flavicarpa) |
| Calidad | Categoría Extra: Son las de calidad superior, cumplen con los requisitos mínimos de calidad y está exento de todo defecto que demerite la calidad del fruto. Se permiten pequeñas alteraciones superficiales que no afecten la apariencia general ni su presentación.  Categoría I: Debe cumplir todos los requisitos mínimos de calidad y se aceptan ligeros defectos en el color, manchas y cicatrices que no afecten la apariencia general ni su presentación.  Categoría II: Comprende los frutos de maracuyá que no pueden clasificarse en las categorías superiores, pero cumple con los requisitos mínimos de calidad. Se admiten defectos de color, rugosidad en la cáscara, raspaduras y cicatrices superficiales. |
| Grado de maduración |  |
| Condiciones de entrega | Producto clasificado puesto en los centros de acopio del aliado Comercial |
| Empaque o embalaje | Definido por el aliado comercial pueden ser canastillas plásticas, bultos o bolsas de polietileno de 10 kg. |

**Sistema de Riego por goteo y tanque tipo Zamorano para almacenamiento de agua**

El sistema inicia con un equipo de bombeo de potencia 5.5 hp con las condiciones de caudal y cabeza dinámica para el riego para un área de 0.5 ha de manera simultánea, como línea de conducción y distribución se propone una manguera de polietileno de diámetro 1”, el lateral de riego se selecciona una manguera de PE de baja densidad, calibre 25mil y diámetro externo de 16mm, como emisor de riego se ofrece un gotero tipo Botón de caudal 8 lts.p.h auto compensado.

Equipos y materiales para conducción de agua y sistema de riego por goteo genérico para cultivo de maracuyá.

| **Equipos y materiales** | **Unidad** | **Cantidad** |
| --- | --- | --- |
| Motobomba de gasolina de 5.5 H.P | Unidad | 1 |
| Manguera de succión de 2” x 3 mts con válvula de pie | Unidad | 1 |
| Conexión descarga de 1 ½” x 1” | Unidad | 1 |
| Tanque plástico de 1000 lts | Unidad | 1 |
| Rollo de manguera de 1” x 100 mts | Rollo | 2 |
| Tapón de lavado con accesorio | Unidad | 4 |
| Rollo de manguera de 16mm X 200 mts | Rollos | 10 |
| Conector de arranque de 16mm con silleta | Unidad | 60 |
| Gotero autocompensado de 8 lts.p.h | Unidad | 800 |
| Teflón | Rollo | 2 |
| Filtro anillo de 1” cuerpo corto | Unidad | 2 |
| Conexión filtro de anillos | Unidad | 2 |
| Final de línea de 16 mm | Unidad | 50 |

Fuente: Elaboración propia – Estructuración proyectos ART

Especificaciones tanque de almacenamiento de agua tipo Zamorano

|  |  |
| --- | --- |
| **Item** | **Especificaciones** |
| Tanque para almacenamiento de agua de 8000 litros | Lámina de acero galvanizado calibre 14, 16 y 18 (1.9, 1.5 y 1.2 mm).  - Los espesores de las láminas varían dependiendo de la capacidad.  • Recubrimiento interior en geomembrana de PVC de 0.75 - 0.8 milímetros reforzada en malla de poliéster.  • Tornillos, tuercas, arandelas y accesorios galvanizados.  • Dos acoples de salida de Ø 2¨ pulgadas para atornillar a la perforación lateral en la lámina.  - En caso de necesitar un acople de salida de mayor diámetro o más de dos unidades favor remítase a nuestro catálogo  • Un Acople de drenaje de Ø 2¨ pulgadas atornillar a la geomembrana.  - En caso de necesitar un acople de drenaje de mayor diámetro o más de una unidad favor a nuestro catálogo.  • Guaya de ¼ “y tensor para fijación de la geomembrana. |

Fuente: Elaboración propia – Estructuración proyectos ART

GRAFICA 1 Vista de un tanque zamorano de 8.000 litros.



**Otros insumos**

A continuación, se detallan las inversiones técnicas requeridas en el presente proyecto en cuanto a insumos

Tabla 5. Otros insumos requeridos

| Inversión | Cantidad (por beneficiario) | Justificación |
| --- | --- | --- |
| Cebofrut | 1 | Se requieren de estos equipos e insumos para apoyar el programa de control de plagas y enfermedades |
| Trampa Mosca de la fruta Mcphail | 1 |
| Trimedlure Solido | 1 |
| Pegante trampa insectos | 1 |
| Trampa Jackson con canastilla para cebo | 1 |

Fuente: Elaboración propia – Estructuración proyectos ART

.

## Desarrollo de Escuelas de Campo para Agricultores – ECAS

*Tabla 6. Desarrollo de las ECAS*

| **Componente para fortalecer** | **Método de extensión** | | **Medio de verificación** | **Contenido/temática** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Se fortalecerá el componente de preparación de terreno y siembra (análisis de suelos, preparación de terreno, trazado, ahoyado) | Métodos individuales o personalizados (Visitas personalizadas en la finca)  Métodos Grupales (Reuniones participativas – ECA´s) | | Listas de asistencia  Actas de reunión  Formato asistencia de visita a campo | Preparación de los agricultores en la toma de muestras e interpretación de resultados  Día de campo para mostrar prácticas de trazado. Asistencia técnica individual.  Visita a finca productora de material vegetal - proveedor.  Demostración de método de manejo adecuado de semillas |
| Se fortalecerá el componente de Plan de fertilización, MIPE y MIA | Métodos Grupales (Reuniones participativas – ECA´s)  Métodos individuales o personalizados (Visitas personalizadas en la finca) | | Listas de asistencia  Actas de reunión  Formato asistencia de visita a campo | Asesoría en la interpretación de análisis de suelos.  Diseño del plan de fertilización por lote.  Visitas de asistencia técnica a los lotes  Dosificación de productos químicos.  Elementos de protección personal.  Primeros auxilios.  Capacitación sobre buenas prácticas de manejo de plagas y enfermedades, adecuado manejo de arvenses  Manejo de productos peligrosos.  Visitas de asistencia técnica a los lotes y capacitación al productor para el reconocimiento de plantas deseables e indeseables.  Taller demostrativo en: Métodos culturales, químicos, biológicos, entre otros.  Identificación temprana de síntomas y manejo. |
| Se fortalecerá el componente cosecha y postcosecha | Métodos Grupales (Reuniones participativas – ECA´s) | | Listas de asistencia  Actas de reunión  Formato asistencia de visita a campo | Demostración de método: -Cosecha, clasificación y empaque. -Formación de productores en inspección de calidad del producto -Asesoría y acompañamiento en los despachos de productos Visitas de asistencia técnica a los lotes.  Evaluación de variables de rendimiento en finca  Momento óptimo de cosecha y actividades de cosecha  BPA en maracuyá |
| Se fortalecerá el componente Ambiental | Métodos Grupales (Reuniones participativas – ECA´s) | | Listas de asistencia  Actas de reunión  Formato asistencia de visita a campo | Ahorro y uso eficiente del agua  Uso y manejo adecuado de suelos y vegetación natural  Demostración de método: -Manejo y usos seguro de plaguicidas. -Producción de abonos orgánicos  -Manejo de residuos  -Otras actividades consignadas en el anexo 4 dentro de las fichas ambientales |
| Se fortalecerá el componente socio empresarial | Métodos Grupales (Reuniones participativas – ECA´s) | | Listas de asistencia  Actas de reunión  Formato asistencia de visita a campo | Asociatividad y mercadeo (introducción a la gestión y asociatividad empresarial; gestión de empresas y asociación; estructura administrativa de una asociación; procesos de mejora continua; planeación y control de actividades; proyección de asociaciones en el mercado; plan de mercadeo y comercialización; planificación y control de comercialización de productos detallados en el plan de acompañamiento y fortalecimiento socioempresarial (ver numeral 2.3.7) |
| **Inversión en la asistencia técnica integral** | | | | |
| Equipo técnico | | Ver numeral 2.3.1.11 | | |
| Materiales/insumos | | Se utilizarán formatos, cartillas y plegables con información de apoyo para cada una de las actividades requeridas en el proyecto.  Recipientes para toma de muestras, papelería  herramientas requeridas para la demostración de método | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia 1. Fortalecer las capacidades administrativas, organizacionales y la sostenibilidad de la op.**  **Objetivo:** Afianzar el proceso organizacional y empresarial de la OP, mediante el desarrollo de sistemas de planeación, evaluación de procesos organizacionales, gestión de recurso humano y financiero, implementación de conocimientos básicos de gestión empresarial y manejo básico contable.  **Dirigido: Junta Directiva** | | | | | | |
| **Actividad** | **Metodología propuesta** | | **Fuente de verificación** | | **Competencia obtenida y desarrollo en el tiempo de la misma** | |
| Consolidar el rol empresarial de la OP, para garantizar la gestión organizativa con los productores asociados. | Sesiones de capacitación a la JD en temas de asociatividad, sentido de pertenencia, deberes y derechos de los asociados y trabajo en equipo. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas. | | La JD reconoce la importancia de desempeñar adecuadamente su rol empresarial.  Apropiación del rol empresarial de la OP para llevar a cabo la gestión organizativa con los productores. | |
| Cumplir de manera adecuada con las obligaciones tributarias de la organización. | Talleres de capacitación en temas de obligaciones tributarias. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas. | | Conocimiento de las obligaciones tributarias que debe cumplir la OP.  Cumplimiento y manejo de las obligaciones tributarias de la organización. | |
| Realizar procesos de planeación, organización, dirección, y control, para tomar decisiones de manera concertada en la organización. | Sesiones de formación en temas de planeación, organización, dirección, y control. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas | | Conocimiento de las funciones y actividades en los procesos de planeación, organización, dirección, y control.  La JD tiene la capacidad de planeación, organización, dirección, y control, como también la toma de decisiones de manera concertada. | |
| Analizar factores internos y externos de la asociación, mediante la elaboración de la MATRIZ DOFA y sobre la cual se precisarán las acciones del plan estratégico.  Desarrollar en la organización el proceso de Planeación estratégica, teniendo en cuenta la identidad organizativa, misión, visión y objetivos de direccionamiento  Elaborar un Plan operativo de corto, mediano y largo plazo para la asociación. | Jornadas de capacitación para la elaboración de la Matriz DOFA. Plan Estratégico. Plan Operativo de la organización. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas  Documento de matriz DOFA  Plan operativo Asociación  Plan de desarrollo estratégico | | Conocimiento del estado organizacional, mediante la elaboración de la matriz DOFA.  identificación de factores internos y externos de la asociación para precisar las acciones del plan estratégico.  La JD identifica la misión, visión y objetivos para realizar la planeación estratégica de la asociación.  Caracterización de las estrategias y actividades a implementar en el plan estratégico.  La JD identifica y planea estratégicamente actividades y tareas para cumplir con objetivos propuestos en un tiempo determinado.  La OP elabora e implementa planes operativos para ser fortalecidos en todas sus competencias.  Los beneficiarios conocen los documentos elaborados en pro del fortalecimiento organizacional y los replican en su proceso asociativo. | |
| Capacidad en el manejo de la información físico y digital de la organización. | Sesiones de capacitación a la JD en alfabetización básica de informática (Word, Excel y PowerPoint). | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas | | Los miembros de la JD reconocen la importancia de la informática como una herramienta en el proceso de fortalecimiento.  La JD maneja adecuadamente el programa de Word.  La JD maneja adecuadamente el programa de Excel.  La JD maneja adecuadamente el programa PowerPoint | |
| Capacidad en las Tecnologías de la Información y Comunicaciones – TICs. | Talleres de formación con la JD en Tecnologías de la Información y Comunicaciones – TICs. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas | | Identificación de la importancia de las Tecnologías de la Información y Comunicación en el fortalecimiento organizativo.  La JD conoce las herramientas para llevar a cabo los procedimientos de las técnicas de comunicación.  La JD identifica los procesos para almacenar y transmitir información.  La JD aplicar recursos, procedimientos y técnicas usadas en el procesamiento, almacenamiento y transmisión de información | |
| Evaluar los servicios prestados por la organización a sus asociados y a la comunidad, identificando impacto, cobertura, eficiencia de los mismos y nuevos servicios. | Sesión de capacitación a la JD para evaluar los servicios prestados y recomendaciones. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Diagnósticos realizados y documento de recomendaciones de servicios prestados por la OP. | | La JD evalúa los servicios y plantea estrategias de consolidación y fortalecimiento en la prestación de los mismos.  Servicios prestados de manera satisfactoria que fortalecen las capacidades de la OP. | |
| Protocolización de contratos de arrendamiento con un periodo mayor a diez años. | Gestión en el diligenciamiento de contratos de arrendamientos | | Contratos de arrendamientos elaborados | | Se obtiene la garantía de la tenencia del acceso a la tierra para la ejecución y seguimiento del proyecto. | |
| Socializar los avances del proyecto a la asamblea general. | Asamblea de beneficiarios para rendición de cuentas en el avance del proyecto. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad.  Acta de la reunión elaborada. | | Productores informados del avance del proyecto.  Productores informados de los avances generales desarrollos en proyecto. | |
| Registrarla información de producción y comercialización de los productores, para analizar volúmenes, proyectar nichos de mercado y tomar decisiones en la asociación. | Sesiones de capacitación en herramientas para el registro de información, análisis de volúmenes y proyección en nichos de mercado. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador e informe elaborado.  Registro fotográfico de la actividad.  Registros de producción y comercialización creados e implementados.  Sistema de información de seguimiento del comportamiento del mercado. | | la JD identifica las herramientas de registro de información de producción y comercialización.  Implementación de herramientas de registro.  La JD conoce volúmenes de producción y determina nichos de mercado. | |
| Obtener habilidades en la identificación de aliados comerciales y estructuración de acuerdos de comercialización. | Jornadas de capacitación a la JD en identificación de aliados y convenios de comercialización. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador. | | La JD identifican la organización como mecanismo efectivo para la comercialización del producto.  La JD posee habilidades para generar negocios.  Los productores realizan y mantienen Convenios de comercialización con aliados comerciales. | |
| Establecer parámetros de logística de acopio de la producción mediante la elaboración del documento de logística de acopio. | Taller de capacitación para establecer parámetros y orientar el proceso de logística de acopio. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador e informe elaborado.  Documento de logística de acopio elaborado. | | La JD identifica la importancia de implementar una estrategia de logística de acopio.  La asociación posee parámetros de logística de acopio para su producto. | |
| Elaborar el plan de mercadeo y comercialización del producto, socializarlo y concertarlos con la asamblea de beneficiarios. | Talleres de formación para la elaboración del documento de Plan de mercadeo. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador e informe elaborado.  Documento Plan de Mercadeo | | Identificación de aspectos generales y objetivos para la Formulación del Plan de mercadeo.  Socialización de parámetros de calidad para la comercialización del producto.  Participación de los miembros de la asociación en la elaboración del Plan de mercadeo.  Comercialización de productos según requerimientos de calidad del aliado comercial. | |
| Obtener la fidelización de los productores para la comercialización del producto través de la OP. | Sesiones de capacitación para formular e implementar herramientas de fidelización. | | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador e informe elaborado.  Documento con estrategias de fidelización. | | La JD define las herramientas y estrategias de fidelización.  La asociación de productores establece compromisos de fidelización en la comercialización. | |
| Realizar capacitación a la JD para crear competencias en el manejo básico de la información contable de la organización. | Talleres de formación en el manejo de la información contable y financiera de la organización: facturación, flujos de caja, registro e interpretación de información contable, presupuesto de la asociación, Identificación de ingresos bajo la generación de otras actividades empresariales.  Elaboración del presupuesto de la organización para el año 1 y 2. | | Listados de asistencia y registros fotográficos.  Informe de las capacitaciones realizadas.  Libro contable y balance general actualizado.  Presupuesto año 1 y 2 elaborado. | | La JD implementa herramientas para la elaboración de presupuestos.  La JD realiza facturas y flujos de caja.  Interpretación de la información contable y toma de decisiones en pro del buen funcionamiento de la organización. Identificados de ingresos mediante el desarrollo de otras actividades.  La JD realiza el manejo contable y financiero básico: facturación, flujos de caja, registro e interpretación de información contable, presupuesto de la asociación, Identificación de ingresos bajo la generación de otras actividades empresariales.  Elaboración y análisis del presupuesto del año 2. | |
| **Estrategia 2: desarrollar habilidades organizacionales y funcionales del personal directivo**  Objetivo: Generar capacidades administrativas y organizacionales al personal directivo, a través de la implementación de estrategias para el buen desempeño de empresarial de la organización, apropiación de los conocimientos básicos de gestión empresarial, elaboración de los planes de acción y evaluación de procesos organizacionales.  Dirigido: Personal Directivo | | | | | | |
| Gestión y asociatividad empresarial | | Desarrollar en el personal directivo capacidades efectivas para el buen funcionamiento de la organización, mediante actividades de capacitación. | Sesiones de capacitación al personal directivo en labores de: Planeación: Seguimiento al POA de la organización y formulación del POA del año siguiente; Organización: Participar de manera activa en la organización de la organización CDA, comités técnicos, comité de crédito y fondo rotatorio. | Registro de asistencia, registro fotográfico e informes de capacitación. | | Identificación de las funciones gerenciales y planificación de tareas a realizar.  El personal directivo desarrollara actividades de planeación, organización, seguimiento y control.  Manejo organizacional adecuado.  Consolidación del Proceso de fortalecimiento empresarial de la OP. |
| Capacidad para identificar Fuentes de Generación de Ingresos y gestionar. | Talleres de capacitación sobre entidades y programas públicos y privados que financian procesos asociativos. | Registro de asistencia, registro fotográfico e informes de capacitación.  Gestiones realizadas en el proceso. | | Conocimiento de entidades y programas públicos y privados que financian procesos asociativos.  Firmes conocimientos en gestión financiera con los cuales se fortalece la OP. |
| Conformar los comités de la organización, e identificar actividades a desempeñar. Se debe elaborar un manual de funciones y un plan de trabajo para cada comité. | Taller de formación en trabajo en equipo, identificación de roles y responsabilidad de los miembros. | Registro de asistencia, registro fotográfico e informes periódicos de ejecución de los comités de la organización  Manual de funciones para cada comité e instancia de gobernabilidad. | | Reconocimiento del trabajo en equipo como herramienta de fortalecimiento en procesos asociativos.  Comités operativos creados e Identificación de actividades a realizar.  Implementación de manual de funciones de comités y plan de trabajo.  Seguimiento a las actividades del plan de trabajo de los comités.  Desempeño de comités de manera satisfactoria en el proceso. |
| Desarrollar el proceso de fortalecimiento organizacional bajo la metodología de la Agencia de Renovación del Territorio – ART. | Reuniones entre el personal directivo y funcionarios de la Agencia de Renovación del Territorio –ART. |  | | Identificación de la situación actual de la asociación mediante Diagnostico organizacional de la ART.  Ejecución del Plan de Trabajo asignado por la ART.  Fortalecimiento organizacional de OP, mediante la implementación del plan de trabajo de la ART |
| Mercadeo y comercialización | | Capacidad en gestión de negocios e identificación de nichos de mercado, para realizar alianzas estrategias de comercialización. | Sesiones de capacitación al personal directivo, en temas de mercadeo, identificación de nichos de mercado y gestión de negocios. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador. | | Gestión de negocios ye identificación e nichos de mercado.  Mes 6: Los productores realizan y mantienen Convenios de comercialización con aliados comerciales. |
| Implementar registro de información de producción y comercialización de los productores. | Talleres de formación para dar a conocer las herramientas empleadas para el registro de información. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registros de producción y comercialización a implementar  Sistema de información de seguimiento del comportamiento del mercado. | | Conocimiento de las herramientas de registro de información de producción y comercialización.  Implementación de herramientas de registro, análisis de volúmenes de producción para compromisos de comercialización.  Proceso de mercadeo y comercialización realizado eficientemente. |
| Contabilidad básica y Gestión financiera | | Capacitación en conceptos básicos contables para ser aplicados en el proceso financiero.  Creación de un centro de costos de la OP donde se identifique los ingreso y gastos de la organización. | Jornadas de formación al personal directivo en conceptos básicos de contabilidad. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad  Centro de Costos elaborado | | Reconoce la importancia en la implementación de herramientas contables.  Implementación de los conocimientos adquiridos en el registro de ingresos y gastos de la OP en centro de costos implementados  Interpretación de centro de costos según ingresos y egresos efectuados en la OP, capacidad en elaboración de presupuestos, facturas y flujos de caja. |
| **Estrategia 3. Generar en los beneficiarios vision empresarial de las unidades productivas.**  Objetivo:Desarrollar en los productores visión empresarial de las UPA´s como unidades de negocios productivas.  Realizar las actividades del programa de Empresarización para organización de productores de la Agencia de Renovación del Territorio.  Brindar las herramientas básicas en contabilidad para que los productores aprendan a registrar e interpretar los estados financieros básicos (ingresos, gastos – costos y utilidad) y sustenten sus decisiones en ellos.  Fortalecer la importancia de la asociatividad para potencializar los beneficios que se logran con la unión de personas y su trabajo conjunto.  Dirigido: Población beneficiaria | | | | | | |
| **Componente** | | **Actividad** | **Metodología propuesta** | **Fuente de verificación** | | **Competencia obtenida y desarrollo en el tiempo de la misma** |
| Gestión y asociatividad  y empresarial | | Generar en los asociados compromiso organizacional (sentido de pertenencia, trabajo en equipo, liderazgo, deberes y derechos de los asociados), para que se vinculen de manera satisfactoria en el proceso asociativo. | Realizar jornadas de capacitación en temas de asociatividad. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas | | Los asociados comprenden la importancia de integrarse en el proceso asociativo de manera responsable.  Identificación de las responsabilidades y características de los asociados para fortalecer el proceso asociativo. Productores desarrollando en la OP, el sentido de pertenencia, trabajo en equipo, liderazgo, deberes y derechos de los asociados. |
| Construcción de la identidad organizativa, matriz DOFA.  Elaboración y Socialización del plan operativo.  Planeación estratégica a cinco años: identidad organizativa, misión, visión y objetivos de direccionamiento | Jornada de capacitación para la elaboración en conjunto de la Matriz DOFA. Socialización y retroalimentación del Plan Operativo de la organización, Planeación Estratégica. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas  Documento DOFA elaborado  Plan operativo socializado y retroalimentado.  Plan de desarrollo estratégico ajustado de manera participativa | | Participación de los productores en la construcción de Matriz DOFA.  Conocimiento de los documentos pertenecientes al plan de fortalecimiento de la asociación y lo aplican en su proceso organizativo.  Socialización y aprobación del Plan de desarrollo estratégico de manera participativa.  La asamblea identifica y planea estratégicamente actividades y tareas para cumplir en un tiempo determinado con objetivos propuestos. |
| Identificación y establecimiento de parámetros para realizar la logística de acopio de la producción. | Capacitación para la elaboración de los parámetros de Logística de acopio. | Documento de logística de acopio socializado y aprobado | | Los asociados conocen y aceptan los parámetros de logística de acopio y lo replican en sus unidades productivas. |
| Desarrollar el programa de empresarización de organización de productores de la Agencia de Renovación del Territorio - ART bajo metodología de ECAs. | Jornadas de capacitación para el desarrollo del Programa de empresarización para organizaciones de la ART | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de la actividad realizada | | Beneficiarios en disposición de iniciar con el proceso de fortalecimiento.  Los productores identifican y se integran de manera satisfactoria en el proceso de Asociatividad. |
| Visitas familiares a las unidades productivas, con el fin de realizar seguimiento al plan de fortalecimiento Socio-empresaria. | Realización de visitas familiares a las unidades productivas. | Records de visitas familiares realizadas | | Caracterización de beneficiarios por parte del Coordinador social.  Productores retroalimentados en temas de capacitación.  Seguimiento a las unidades productivas en pro del cumplimiento del plan social.  Beneficiarios Integrados de manera satisfactoria al proceso asociativo.  Unidades productivas socio empresarialmente fortalecidas. |
| Elaborar el Plan Operativo de la UPA alrededor del cultivo de maracuyá, según los componentes técnico, ambiental y Socioempresarial del proyecto. | Talleres de formación para la Elaboración Plan Operativos de las UPA´s. | Planes Operativos de las UPA´s realizados | | Los productores identifican y elaboran Planes Operativos de las UPA’s para ser desarrollados durante un periodo de tiempo. |
| Mercadeo y venta de productos | | Capacitar a los asociados en estrategias de mercadeo, principios BPA´s, importancia de la calidad del producto para el mercado y el aliado comercial | Jornadas de capacitación a los beneficiarios en estrategias de mercadeo, principios BPA´s, importancia de la calidad del producto para el mercado y el aliado comercial. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas  Plan de mercadeo y comercialización. | | Reconocen las estrategias de mercadeo, BPA´s y calidad del producto.  participación de la elaboración del Plan de mercadeo y comercialización.  Productores se comprometen a producir teniendo en estrategias de mercadeo, BPA´s y calidad del producto. |
| Jornada de socialización de los requerimientos del aliado comercial. | Socialización sobre los requisitos del aliado comercial. | Listados de asistencia, firmados por el productor y el facilitador.  Registro fotográfico de la actividad e informe de las actividades realizadas | | Los beneficiarios conocen e identifican la importancia de producir según requerimientos del aliado comercial.  Productores comprometidos a producir y comercializar según requerimientos del aliado. |
| Contabilidad básica | | Desarrollar en los productores competencias básicas contables para ser aplicadas en sus unidades productivas.  Formación de los productores en la implementación de registros y costos de las operaciones de las UPA´S | Sesiones de capacitación en temas de registros y costos de las actividades de las UPA´S. | Listados de asistencia.  Registros de producción y costos de cada UPA´s. | | Los beneficiarios comprenden la importancia de realizar actividades básicas de contabilidad en sus unidades productivas.  Productores implementando herramientas para el registro de información de las Unidades productivas.  Los asociados registran de manera adecuada los costos y producción obtenidos de la UPA.  Los productores manejan la información contable y financiera, empleándola para la toma de decisiones de sus unidades productivas. |
| Desarrollar el programa de empresarización de organización de productores de la Agencia de Renovación del Territorio bajo metodología de ECAs. | Programa de empresarización para organización de productores de la ART en el módulo de contabilidad | Listados de asistencia de informe de la actividad realizada. | | Los beneficiarios con habilidad en operaciones básica matemática inician el proceso de gestión contable y financiera de la ART.  Los productores implementan las competencias adquiridas en pro del fortalecimiento de la UPA. |
| Acompañamiento | | Llevar a cabo el seguimiento de las actividades de los productores y la aplicación de las directrices del programa de fortalecimiento. | Reuniones, visitas y comunicaciones por diferentes medios. | Formato de reunión y visita firmado. | | Los beneficiarios aplican en sus UPA´s las estrategias y actividades propuestas en el plan de fortalecimiento empresarial. |

**Fuente:** Elaboración propia

1. **INFORMACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**

El presupuesto detallado se encuentra en el estudio de mercado.

1. **REQUISITOS NORMATIVOS**

| **Decreto/Ley** | **Contenido** |
| --- | --- |
| Decreto 948 /1995 Ministerio del Medio Ambiente. | Prohíbe la quema de bosque y de vegetación protectora, establece multas para los infractores y establece los casos en que se requieren permisos especiales de funcionamiento. |
| NTC 1267 | Esta norma tiene por objeto establecer los requisitos que debe cumplir el maracuyá  destinado a ser consumido en estado fresco. |
| NTC 5400 | Buenas prácticas agrícolas para frutas, hierbas, aromáticas culinarias y hortalizas frescas- Requisitos generales |
| Dec. Ley 2811 1974  Dec. Ley 144 1977 | Conservación, protección y aprovechamiento de aguas |
| Ley 99 de 1993  Decreto 155 de 2004 | Artículo 4. Pago por uso de agua. |
| Resolución 532 de 2005 que reglamenta el decreto 948 de 1995 | Artículo 4. Evitar realizar quemas de bosque natural y de vegetación protectora y demás quemas |
| Ley 9 de 1979  Dec 4741 de 20015  Res 693 de 2007 | Res 693 de 2007. Artículo 7. De los consumidores o usuarios de plaguicidas deben seguir indicaciones de manejo Seguro suministrado por el fabricante o importador del plaguicida en la etiqueta del producto. |
| Ley 9 de 1979  Decreto 1843 de 1991 | Artículo 63. La distribución y expendio de productos cat tox I y II deben ser formulados por Ingeniero Agrónomo, Med. Veterinario y disposiciones relacionadas con equipos de aplicación, formas de aplicación seguras (franjas de seguridad) |