



**BANCO INTERAMERICANO
DE DESARROLLO (BID)**



**BANCO DE PROYECTOS DE
INVERSION NACIONAL**



**INSTITUTO LATINOAMERICANO Y
DEL CARIBE DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL (ILPES)**

DIRECCION DE PROYECTOS Y ASESORIA

**SERIE METODOLOGIAS
Volumen N° 9**

**MANUAL METODOLOGICO PARA LA IDENTIFICACION,
PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
REGIONALES DE COMERCIALIZACION**

DNP

REPUBLICA DE COLOMBIA

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION

UNIDAD DE INVERSIONES Y FINANZAS PUBLICAS

DIVISION DE METODOLOGIAS

DIVISION DE OPERACION Y SISTEMAS

Distr.
LIMITADA

LC/IP/L.57
30 de septiembre de 1992

ORIGINAL: ESPAÑOL

DIRECCION DE PROYECTOS Y ASESORIA

MANUAL METODOLOGICO PARA LA IDENTIFICACION,
PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
REGIONALES DE COMERCIALIZACION*

- * Documento preparado por el Banco de Proyectos de Inversión Nacional de Colombia (Convenio DNP-BID-ILPES; AT/JF-3342-CO). Este no ha sido sometido a revisión editorial.

92-8-1296

INDICE**MANUAL METODOLOGICO PARA LA IDENTIFICACION, PREPARACION Y
EVALUACION DE PROYECTOS REGIONALES DE COMERCIALIZACION****MODULOS**

PROLOGO	iii
PRESENTACION	1
MODULO 1	- INSERCIÓN DEL PRESENTE MANUAL EN EL CICLO DEL PROYECTO Y EL BPIN	4
MODULO 2	- EL MARCO INSTITUCIONAL	9
MODULO 3	- LA IDENTIFICACION DEL PROBLEMA O NECESIDAD	12
MODULO 4	- LA PREPARACION DEL PROYECTO	26
MODULO 5	- LA EVALUACION DEL PROYECTO	33
MODULO 6	- LA FINANCIACION DEL PROYECTO	49
MODULO 7	- LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO	52
ANEXOS	55
ANEXO 1	- FORMATOS DE SALIDA	57
ANEXO 2	- PREPARACION, EVALUACION, FINANCIACION Y SOSTENIBILIDAD EN PROYECTOS DE COMERCIALIZACION TIPO II	94
ANEXO 3	- RAZONES PRECIO SOCIAL	108

PROLOGO

Generar una "cultura de proyectos" para elevar la eficiencia en la asignación del gasto público, significa impulsar en forma complementaria componentes de capacitación, metodologías y sistemas. Pero, fundamentalmente, promover reformas de carácter institucional y cambios en los procedimientos administrativos relacionados con la asignación descentralizada de los recursos fiscales.

Para tratar de alcanzar los anteriores propósitos, el Gobierno de Colombia, por intermedio del Departamento Nacional de Planeación (DNP), ha puesto en marcha, en forma integral, el Banco de Proyectos de Inversión Nacional (BPIN), en el marco del Convenio de Cooperación Técnica DNP/BID/ILPES (AT/JF-3342-CO).

En el área de las metodologías, los trabajos han estado orientados a desarrollar manuales o guías de carácter general y específico, para formular correctamente un proyecto y evaluar sus costos y beneficios, a fin de conocer la rentabilidad de las inversiones y, por lo tanto, su impacto socioeconómico. En la evaluación de aquellos proyectos donde la cuantificación monetaria de los beneficios es difícil, se utiliza como criterio de decisión el de costo-eficiencia o, costos unitarios por unidad de servicio. Así, se seleccionarán aquellos proyectos que ofrezcan los servicios al mínimo costo.

La presente metodología es el resultado del trabajo de la División de Metodologías de la Unidad de Inversiones y Finanzas Públicas del Departamento Nacional de Planeación.

También colaboraron en su preparación los técnicos del Plan de Desarrollo Rural Integrado (DRI), del Plan Nacional de Rehabilitación de la Presidencia de la República (PNR) y del Instituto de Mercadeo Agropecuario (IDEMA). La responsabilidad por la versión final del documento estuvo a cargo del consultor Rafael Posada.

Esta metodología será publicada en el Manual de Operación y Metodologías del Banco de Proyectos de Inversión Nacional. Por lo tanto, conviene recordar que tiene carácter preliminar y periódicamente será revisada y ajustada.

Edgar Ortegón
Director
Dirección de Proyectos y Asesoría
ILPES

PRESENTACION

El presente manual metodológico tiene como propósito fundamental proporcionar las herramientas mínimas requeridas para identificar, preparar y evaluar el perfil de un proyecto regional de comercialización.

¿Qué es un Proyecto Regional de Comercialización?

Se entiende como tal, el conjunto de acciones encaminadas a garantizar el buen desenvolvimiento del sistema de comercialización regional a través de: la construcción de obras físicas (en acopio, adecuación, almacenamiento, clasificación, transformación, empaque, transporte y distribución), complementada con actividades de apoyo en asistencia técnica (transferencia de tecnología post-cosecha, gestión empresarial, inteligencia de mercados e información de precios y mercados), organización y capacitación (en promoción empresarial, organización cooperativa y prácticas de manejo del producto) y crédito para capital de trabajo.

Para los procesos de transformación agroindustrial, sólo se tendrá en cuenta la inversión en activos fijos (adecuación, maquinaria, equipo e instalaciones) que de origen a materias primas de otros procesos (agroindustria grado uno y dos), es decir procesos agroindustriales grado cero.

El ámbito de la distribución que se contemplará es el relativo a los mercados de origen, o sea a nivel de las zonas de producción dentro de una perspectiva de tipo regional que involucre veredas, cabeceras municipales y epicentros comerciales.

¿Cuál es la Población Objetivo de un Proyecto Regional de Comercialización?

Los campesinos y medianos productores, habitantes de las regiones más necesitadas de economía agrícola tradicional y pescadores artesanales.

¿Qué intenta resolver un proyecto Regional de Comercialización?

Evitar o reducir las pérdidas físicas post-cosecha ocasionadas por falta de medios para lograr un manejo adecuado del producto, elevar los precios y márgenes del productor e incentivar incrementos en el volumen producido.

¿Qué condiciones se tienen que dar para que el Proyecto genere los beneficios esperados ?

Mínimas:

Interés de la comunidad a través de la existencia de algún tipo de organización o asociación comunitaria, existencia de vías de acceso, inserción del proyecto dentro de una estrategia regional de desarrollo y de comercialización, y participación de los gobiernos locales y regionales.

Económicas :

Los beneficiarios deben tener una alta capacidad de respuesta a los cambios de rentabilidad de los cultivos y a las señales de los mercados.

Sociales :

Interés comunitario e institucional para abordar procesos de organización y capacitación empresarial asociativa.

¿De dónde surge la "idea"?

La idea debe surgir de la misma comunidad que se beneficiará del proyecto. Sin embargo en la práctica es posible que esta idea sea canalizada a través de un líder comunal ó un funcionario público.

¿A quién está dirigido este manual?

Este manual está dirigido al grupo identificador y evaluador, que debe estar conformado por profesionales de varias disciplinas en particular ingenieros civiles, profesionales del sector agropecuario y pesquero, economistas y sociólogos de las entidades ejecutoras (DRI, PNR, INPA, etc.), cofinanciadoras (IDEMA, INCORA, EMCOPER, CESPAS, etc.) y del orden territorial (CORPES, Departamentos y Municipios).

En la práctica, el manual es una guía abierta de los diferentes aspectos que deben ser tenidos en cuenta al identificar, preparar y evaluar el perfil de un proyecto regional de comercialización.

Estructura del Manual

Este manual contiene los siguientes siete (7) módulos:

- Módulo 1 : Inserción del Presente Manual en El ciclo del Proyecto y el BPIN
- Módulo 2 : El Marco Institucional
- Módulo 3 : La Identificación del Problema
- Módulo 4 : La Preparación del Proyecto
- Módulo 5 : La Evaluación del Proyecto
- Módulo 6 : La Financiación del Proyecto
- Módulo 7 : La Sostenibilidad del Proyecto

Los dos primeros módulos proporcionan el marco de referencia del perfil de un proyecto regional de comercialización y su inserción dentro del ciclo del proyecto y el BPIN, así como el marco institucional y legal en el que se desarrollarán los proyectos. Los módulos tres a siete le permiten al grupo identificador y evaluador captar la información confiable y relevante de las características básicas del proyecto.

El seguimiento de cada uno de los pasos del manual debe ser visto como un proceso dinámico ya que una vez se identifica una alternativa, se prepara y se evalúa, pero en el desarrollo del ejercicio ésta puede ser replanteada, para lo cual podría ser necesario retomar algunas de las alternativas inicialmente descartadas.

Cada uno de los módulos tres a siete se diligencia a su vez siguiendo una serie de pasos que se expresan en el llenado de formatos y anexos, cuyas características facilitan el cumplimiento de los objetivos de los módulos.

Cada módulo se identifica con las primeras letras de su nombre así:

- Módulo 3 : ID
- Módulo 4 : PR
- Módulo 5 : EV
- Módulo 6 : FIN
- Módulo 7 : SOS

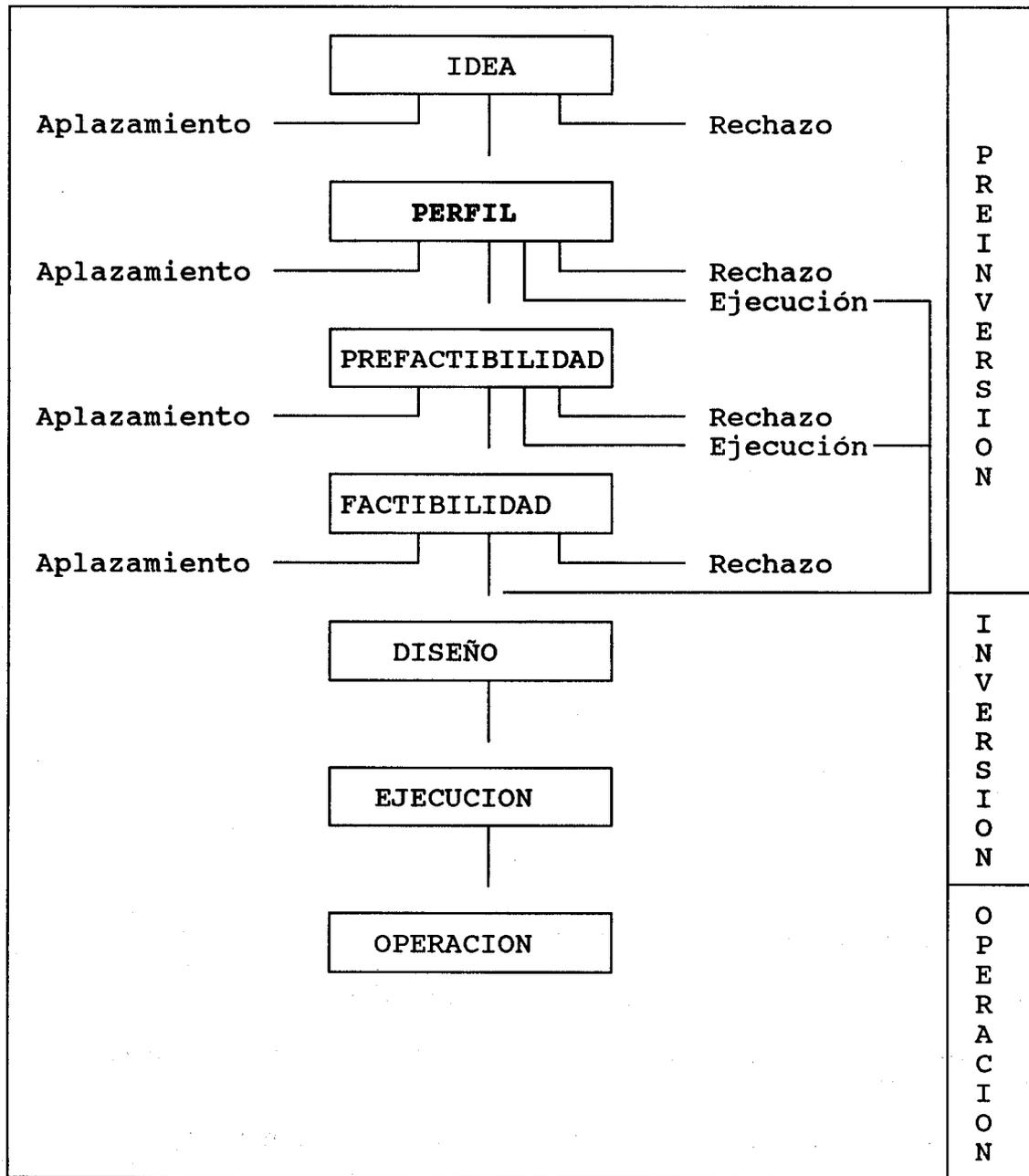
Cada formato se identifica con un número precedido de las primeras letras del módulo.

MODULO 1: INSERCIÓN DEL PRESENTE MANUAL EN EL CICLO DEL PROYECTO Y EL BPIN

El presente módulo, describe el ciclo del proyecto en términos generales y la inserción del presente manual en él, teniendo en cuenta las características particulares de los proyectos regionales de comercialización y los procedimientos requeridos para su registro en el Banco de Proyectos de Inversión Nacional (BPIN).

EL CICLO DEL PROYECTO EN TERMINOS GENERALES

El ciclo del proyecto, se refiere al proceso que se inicia con la concepción o idea del proyecto y termina con su operación, siguiendo las siguientes fases y etapas:



Como se observa en el gráfico, no todos los proyectos atraviesan necesariamente por cada una de las etapas del proceso, dependiendo del tamaño y de la complejidad de los mismos.

A continuación se define cada una de las etapas:

IDEA : Consiste en identificar en forma muy preliminar la necesidad o problema existente, y las acciones mediante las cuales se podría satisfacer o resolver.

PERFIL : Es el resultado de evaluar varias alternativas mediante el uso de información secundaria o valores promedio de referencia y de descartar las que claramente no son viables.

PREFACTIBILIDAD : Consiste en realizar una evaluación más profunda de las alternativas encontradas viables y en determinar la bondad de cada una de ellas.

FACTIBILIDAD : Consiste en perfeccionar la alternativa recomendada en la etapa anterior, mediante el uso de información primaria y la realización de todos los estudios que sean necesarios.

DISEÑO : Una vez se decide la ejecución del proyecto, se elabora el diseño definitivo. Sin embargo, es posible que en las tres etapas anteriores, se elaboren diseños preliminares.

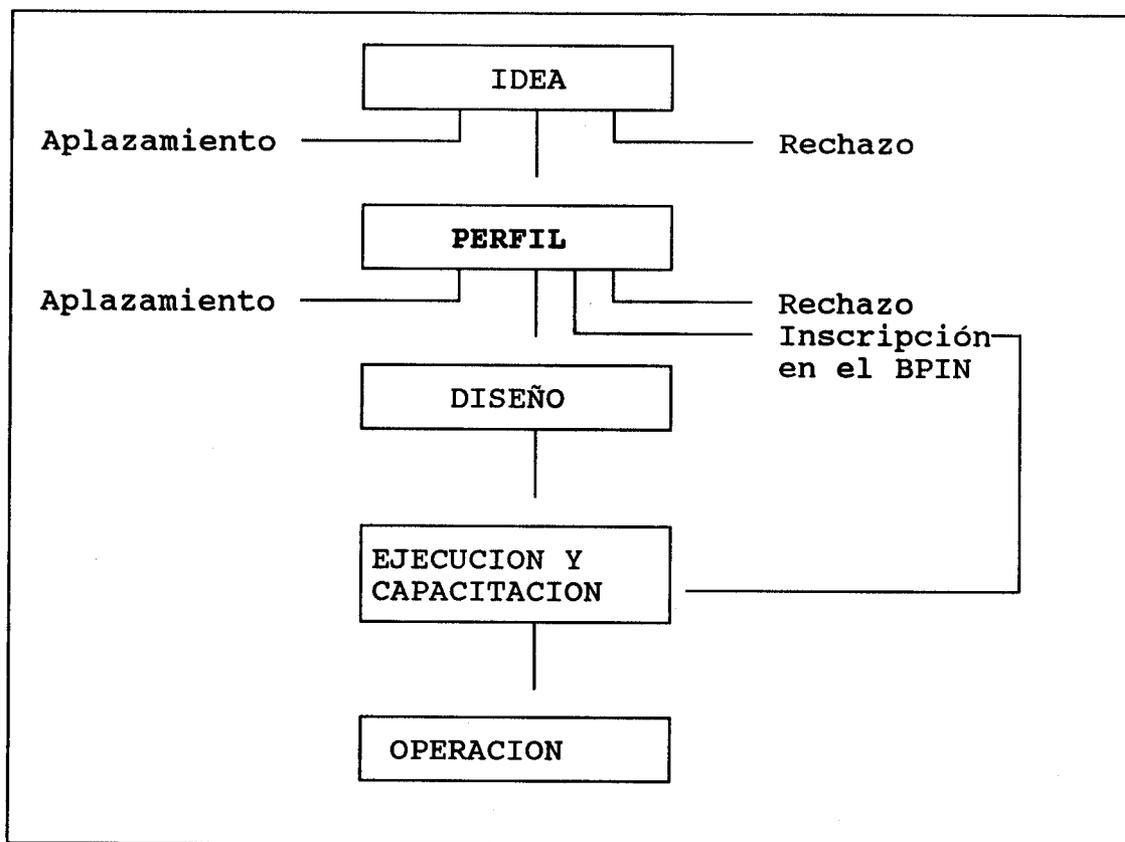
EJECUCION : En esta etapa se construyen las obras civiles y se materializa el proyecto.

OPERACION : En esta etapa el proyecto ya se encuentra construido y entra en operación.

Las cuatro primeras etapas hacen parte de la fase de preinversión del proyecto, las dos siguientes hacen parte de la fase de inversión y la última, de la fase de operación del proyecto.

INSERCIÓN DE UN PROYECTO REGIONAL DE COMERCIALIZACIÓN DENTRO DEL CICLO Y EL BPIN

El presente manual conduce a la elaboración del **PERFIL** de proyectos regionales de comercialización. Este se inicia con la IDEA del proyecto y termina con la inscripción del proyecto en el BPIN, siguiendo los módulos de identificación, preparación, evaluación, financiación y sostenibilidad.



Identificar, preparar y evaluar el **PERFIL** de un proyecto de comercialización, es un proceso mediante el cual se concreta la idea del proyecto. Se parte del análisis de la problemática de la producción y comercialización agropecuaria o pesquera para constatar que el funcionamiento de los sistemas de comercialización constituye la principal limitación para su buen desenvolvimiento, se preparan las diferentes alternativas para plantear soluciones técnicas factibles de las obras de ingeniería y se evalúan financiera y económicamente para determinar su viabilidad en principio.

En este proceso, la información utilizada tiene tres fuentes: a) los datos secundarios que se encuentran en los estudios e informes de las instituciones nacionales, departamentales y municipales, la información recolectada en el campo por un grupo identificador y evaluador y las expectativas de la comunidad.

Etapas Posteriores a la elaboración del **PERFIL**:

Los diseños, se elaboran cuando el proyecto haya sido aprobado por los usuarios potenciales, las entidades ejecutoras y el BPIN. En esta etapa, el organismo ejecutor es el responsable de elaborar el diseño definitivo de las obras para determinar sus características y costos.

Lo anterior permite entrar a la etapa de ejecución y capacitación, donde además de construir las obras civiles, se organiza y capacita a los beneficiarios para administrar el proyecto.

Finalmente se pasa a la etapa de operación, donde la comunidad o beneficiarios directos reciben las obras y se inicia la puesta en marcha del proyecto.

Es importante tener en cuenta que una vez concluido el diseño del proyecto, dependiendo de la magnitud de la variación en los costos respecto a los utilizados en el **PERFIL** inscrito en el BPIN con su correspondiente ficha EBI, éste se deberá actualizar o re-evaluar siguiendo el "Instructivo para la Actualización de los Proyectos" (Capítulo 5 del TOMO I del Manual de Operación y Metodologías del BPIN) para su registro definitivo en el BPIN.

Por lo tanto la elaboración de un buen **PERFIL** del proyecto, utilizando el presente manual, garantizará de un lado, un alto grado de certidumbre respecto a si el proyecto amerita que se le destinen esfuerzos adicionales, evitándose así el desperdicio de recursos; y de otro, la posibilidad de llevar a cabo únicamente una actualización del **PERFIL** inscrito en el BPIN, para su registro definitivo.

MODULO 2 : EL MARCO INSTITUCIONAL

En este módulo se presenta el marco institucional bajo el cual se identificarán, prepararán, evaluarán, financiarán, ejecutarán y pondrán en marcha proyectos de comercialización a nivel local que sirvan de instrumento para la aplicación de la política nacional de comercialización agropecuaria para campesinos y medianos productores.

El gobierno nacional ha diseñado dentro de su política agropecuaria general, un marco de referencia para desarrollar su programa de modernización de la comercialización de productos originados en la llamada agricultura campesina.

El objetivo general de este programa es el de contribuir al mejoramiento del ingreso real del pequeño agricultor campesino, creando de esta forma la base para el bienestar de la familia rural, núcleo fundamental de la economía campesina.

El instrumento principal de este programa de modernización de la comercialización agropecuaria, originada en la economía campesina es el mejoramiento de los canales de distribución, a través de los cuales fluye la producción rural hacia los mercados terminales, ubicados en los centros urbanos o en el exterior.

Estos proyectos de comercialización deberán tener tres componentes principales, como son : a) actividades de organización y capacitación para la creación de empresas asociativas de productores, b) la ampliación, mejoramiento ó construcción de infraestructura física, y c) la transferencia de tecnología a nivel de postcosecha que permita el desarrollo de una agroindustria rural de grado cero.

Los proyectos de comercialización, de carácter local, estarán complementados por otras acciones estatales desarrolladas en instituciones del orden regional y nacional . Entre estas se pueden mencionar el IDEMA, que continuará atendiendo las necesidades de comercialización de las regiones que se encuentran desvinculadas de los circuitos nacionales de comercialización; las UMATAS, que tienen entre sus responsabilidades la prestación de asistencia técnica para el manejo post-cosecha y la comercialización; las Centrales de Abastos, que deben procurar la vinculación a los mercados urbanos de un mayor número de intermediarios, incluidas las asociaciones de productores; los Sistemas Nacionales de Información de Precios y las Redes Nacionales de Comercialización de perecederos, lácteos y productos cárnicos, coordinados directamente por el Ministerio de Agricultura.

Los proyectos que tengan por objetivo mejorar los canales de comercialización de los pequeños productores campesinos deberán ser concebidos dentro de las características de los programas de comercialización diseñados para los espacios regionales, identificados en torno a los municipios en que se configuran las relaciones de intercambio y de encadenamiento de los mercados e independientemente de los límites político - administrativos.

Adicionalmente tendrán prioridad aquellos proyectos encaminados a conformar empresas asociativas de pequeños productores, constituidas en un 51 % por campesinos, es decir por productores agropecuarios procedentes de explotaciones no superiores a 2 Unidades Agropecuarias Familiares (UAF), quienes se encargarán de administrarlas en forma privada, con un carácter claramente empresarial.

La necesidad de implementar un proyecto de comercialización a nivel local, debe ser detectada al seno de la misma comunidad, posiblemente en respuesta a las limitaciones observadas con respecto a la vinculación de su producción agropecuaria, al Programa Regional de Comercialización correspondiente. Igualmente la comunidad debe plantear en una forma general la estrategia de comercialización que permita superar o eliminar estos limitantes.

Una vez identificadas la necesidad y la posible estrategia de comercialización, serán las entidades del orden local o regional, como las UMATAS, las Secretarías Departamentales de Agricultura, los CORPES, las Corporaciones Regionales ó las URPAS, quienes en forma independiente, ó conjunta, podrán solicitar la cofinanciación, de todo el proyecto, ó de parte del mismo, a instituciones del orden nacional adscritas ó vinculadas al Ministerio de Agricultura, como el INCORA, el Fondo DRI, EMCOPER, las Corporaciones de Abasto y el IDEMA, ó al Plan Nacional de Rehabilitación (PNR).

Estas últimas instituciones deberán identificar, preparar y evaluar las alternativas que parezcan viables para aplicar la estrategia de comercialización solicitada por la comunidad. Los estudios y análisis realizados, deben garantizar que el proyecto de comercialización propuesto, tenga un alto grado de viabilidad y correspondientemente una alta probabilidad de éxito.

La metodología presentada en este manual, señala los pasos a seguir y la información mínima a recolectar requeridos para alcanzar el anterior objetivo. Seguidamente corresponderá a la institución del orden nacional que sea responsable del proyecto, inscribirlo en el Banco de Proyectos de Inversión Nacional del Departamento Nacional de Planeación (BPIN), con el fin de ser susceptible de ser incluido

en el Presupuesto Nacional del año correspondiente, según el calendario señalado por la Ley de Presupuesto.

La realización del PERFIL, los diseños y las obras civiles del proyecto serán de responsabilidad de la institución del orden nacional, mientras que la puesta en marcha y operación serán responsabilidad de una entidad local, como por ejemplo el municipio ó la asociación de productores.

Como se puede observar, este marco institucional permite que la estrategia de comercialización se origine en la comunidad, se financie con recursos del Presupuesto Nacional, se implemente por instituciones del orden nacional y se administre directamente por los beneficiarios. De esta forma se modifica el anterior proceso, en el que la estrategia de comercialización era concebida, implementada y en la mayoría de las veces administrada por instituciones oficiales.

Con esta modificación, se pretende incluir la experiencia y los criterios de los beneficiarios directos de cada proyecto, que debe ser caracterizada por la naturaleza del bien que se proyecta comercializar.

MODULO 3 : IDENTIFICACION DEL PROBLEMA O NECESIDAD

Este módulo tiene por objetivo hacer una clara identificación del problema o necesidad relacionado con el funcionamiento de los sistemas de producción y comercialización prevalecientes, y de la manera como éste se podría solucionar con el desarrollo de una **estrategia regional de comercialización**.

La secuencia del módulo induce a analizar las condiciones socioeconómicas y de comercialización actuales en el **espacio regional** definido, así como las restricciones que impidan el buen desenvolvimiento de los sistemas de comercialización de los productos más representativos, con el fin de determinar si una **estrategia regional de comercialización** es la recomendación más acertada. También se verifica que se cumplan las condiciones mínimas requeridas para proponer este tipo de solución

En ese sentido, no se parte del supuesto de que una estrategia regional de comercialización, sea la recomendación más prioritaria ni la única, de acuerdo con las condiciones actuales del **espacio regional** afectado por el problema.

El módulo esta conformado por siete (7) formatos. El primero, permite identificar las condiciones socioeconómicas generales actuales del **espacio regional** afectado por el problema.

En el segundo formato, se describen las condiciones actuales del sistema de comercialización agropecuaria o pesquera en el **espacio regional** afectado por el problema.

En el módulo tres, a partir de los limitantes más sobresalientes encontrados en el análisis de las condiciones actuales (hecho en los dos formatos anteriores), se hace un diagnóstico del problema o necesidad existente más prioritario dentro del **espacio regional**, verificando que éste pueda resolverse con una estrategia basada en la comercialización de los productos o con otro tipo de solución.

Por ejemplo, si el limitante más serio es la falta de una vía de comunicación interregional, que permita el acceso a un mercado intermedio, la construcción de un centro de acopio debería quedar aplazada hasta que esta vía sea construida. El proyecto de construcción de la vía debe ser inscrito en el Banco de Proyectos aplicando la metodología respectiva.

En el módulo cuatro, se analiza la importancia de adoptar una solución en comercialización, con base en su participación dentro

del valor de la producción, el número de beneficiarios y el área, del **espacio regional** en que se encuentra.

En el módulo cinco, a partir de los productos seleccionados y de una mayor especificación de su localización dentro del espacio regional, se especifica la **estrategia regional de comercialización** adoptada, con base en el grado de transformación y penetración en el mercado que se alcanzaría y una primera aproximación de la capacidad de la infraestructura física requerida.

En el módulo seis, teniendo en cuenta las limitaciones de la inversión oficial y el posible deseo de la comunidad de continuar integrándose a los procesos de comercialización, se identifican las posibilidades de procesamiento agroindustrial que sería posible implementar en un futuro cercano.

Finalmente en el módulo siete, se hace un filtro técnico, que garantiza la existencia de condiciones mínimas requeridas para el buen desenvolvimiento de la estrategia de comercialización propuesta, antes de continuar con los módulos de preparación y evaluación.

DEFINICIÓN DE TERMINOS UTILIZADOS

Estrategia Regional de Comercialización: Se refiere al conjunto de acciones orientadas al mejoramiento de la comercialización que van desde el acopio de la producción agropecuaria o pesquera, hasta un grado de distribución que no debe sobrepasar el ámbito regional desde el punto de vista rural (incluida la fase agroindustrial).

El nivel de transformación agroindustrial que requieren algunos proyectos, no debe sobrepasar el llamado "grado de transformación primaria o grado cero".

Se entiende como nivel de transformación primaria o grado cero, los procesos o actividades de acondicionamiento y adecuación de los productos para el mercado que no implican modificación o transformación de las condiciones físicas naturales, ni pérdida de las características de sabor y olor de los productos.

Espacio Regional de Comercialización: Se refiere al espacio geográfico relevante, para el análisis del problema o necesidad que originó la idea de que el desarrollo de una estrategia regional de comercialización, produciría en la comunidad una mejor situación para el desenvolvimiento de sus actividades de comercialización y mercadeo.

Se define en torno a aquellos municipios o localidades de un mayor desarrollo relativo en los cuales se configuran las relaciones de

intercambio y el encadenamiento de los mercados locales, regionales y terminales.

INSTRUCTIVO PARA LOS FORMATOS DE IDENTIFICACION

Cada uno de los formatos de este módulo, tiene una pregunta u objetivo general (con números 1, 2, 3, etc), que se resuelve o alcanza dando respuesta a una serie de preguntas específicas (con letras mayúsculas A, B, C, etc), acompañadas de orientaciones o de opciones de escogencia múltiple (con letras minúsculas a, b, c, etc). Si se cuenta con información adicional que ayude a complementar la pregunta u objetivo general, deberá incorporarse.

La respuesta a cada pregunta, se diligenciará mediante el llenado de los formatos de salida que se encuentran en el ANEXO 2, donde se marcarán las opciones de escogencia múltiple o se encontrará el espacio abierto para hacerlo.

Los términos sombreados en cada formato, hacen referencia a la necesidad de consultarlos con especial cuidado en la "definición de términos utilizados", o de seguir algún tipo de guía dada en el presente instructivo.

En este módulo se combinan dos fuentes de información, utilizadas según su disponibilidad: las apreciaciones de el grupo encargado de identificar y evaluar la solución en comercialización y las opiniones y expectativas que tenga la comunidad a beneficiarse en el **espacio regional**.

En el primer caso, las apreciaciones del grupo, pueden provenir de los datos recolectados por instituciones nacionales, departamentales ó municipales, como el DRI, el IDEMA, el PNR, EMCOPER, las agencias de la Caja Agraria, las Secretarías de Agricultura Departamentales y Municipales, los CRECED, las UMATAS y las URPAS, entre otros, para lo cual será necesario indicar en cada caso la fuente de información utilizada. Otra alternativa en este caso son los datos recolectados por el mismo grupo en el **espacio regional** afectado por el problema de comercialización. En lo posible la información requerida en los formatos 1, 2, 4 y 7 deben tener esta procedencia.

En el segundo caso, las opiniones y expectativas de la comunidad, deben ser recolectadas de la forma más amplia y objetiva posible, ojalá incluyendo a la mayoría de los potenciales beneficiarios del proyecto. La información solicitada en los formatos 3, 5 y 6, está basada en este tipo de información.

En lo posible antes de visitar el sitio donde surgió la idea de una solución basada en la comercialización para realizar el trabajo de campo, el grupo identificador y evaluador debe haber realizado una recolección de los datos disponibles a nivel institucional, lo cual obviamente requerirá un trabajo previo de escritorio.

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-01: CONDICIONES SOCIOECONOMICAS ACTUALES DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA

Pregunta 1: ¿Cuáles son las condiciones socio-económicas actuales de la producción agropecuaria en el espacio regional?

A. Delimite sobre un croquis el espacio regional con base en:

- a) región geográfica nacional, o departamental
- b) municipios o localidades de un mayor desarrollo relativo, en los que ocurren las relaciones de intercambio y el encadenamiento de los mercados locales, regionales y/o terminales.

B. Describa las principales características socio-económicas del espacio regional delimitado anteriormente.

- a) actividad económica predominante (dé su importancia en términos porcentuales).
- b) actividades agrícolas más representativas: cultivos y sistemas: rotaciones, asociaciones, etc. (de su importancia en términos porcentuales).
- c) actividades pecuarias más representativas: ganadería (carne, leche, doble propósito), avicultura, porcicultura, pesca, etc. (dé su importancia en términos porcentuales).
- d) número total y distribución por tamaño de las explotaciones agropecuarias (unidad productiva representativa).
- e) disponibilidad de servicios públicos en el espacio regional delimitado (reporte el porcentaje de cubrimiento, en las zonas urbanas y el número de veredas, en las zonas rurales que cuentan con el servicio).

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-01: CONDICIONES SOCIOECONOMICAS ACTUALES DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA

f) existencia ó experiencia de asociación comunitaria a nivel rural en los últimos cinco años.

g) presencia institucional a nivel rural diferente a las autoridades locales.

h) identificar proyectos regionales agropecuarios, públicos o privados, que estén en ejecución, resaltar su naturaleza y objetivos.

i) disponibilidad de vías entre el punto de producción y los puntos de venta (indique también los que se encuentran en ejecución).

j) disponibilidad y calidad del sistema de transporte desde el punto de producción hasta los puntos de venta.

La información anterior en lo posible debe ser complementada con otros indicadores socio-económicos que se consideren relevantes para la identificación del problema, tales como ingreso per cápita, distribución de la población urbana rural, niveles reales de pobreza, etc., que estén disponibles en el "PLAN DE CATEGORIZACION DE LOS MUNICIPIOS COLOMBIANOS".

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE
COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA**

Pregunta 2: ¿Cuáles son las condiciones actuales del sistema de comercialización agropecuaria dentro del **espacio regional**?

A. Para cada uno de los productos más representativos dentro del espacio regional, suministre la siguiente información:

nombre, variedad, tipo de producto, área sembrada y volumen producido.

a) estacionalidad de la producción para cada producto mencionado (indique el porcentaje de la siembra y la cosecha que se realiza en cada mes en un año típico o promedio).

b) costos de producción y rentabilidad por hectárea a nivel de explotación promedia.

c) descripción de actividades actualmente realizadas (servicios demandados) en el sistema de comercialización de cada producto.

d) destino/uso de la producción (en términos porcentuales).

e) flujo geográfico de excedentes de producción (en términos porcentuales).

f) canales y márgenes de comercialización para cada producto.

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE
COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA**

B. Determine la disponibilidad en el **espacio regional** de la oferta de servicios para el sistema de comercialización actual.

a) infraestructura física en las actividades del sistema de comercialización de cada producto.

b) organizaciones empresariales o asociaciones campesinas que intervienen en el mercado.

c) asistencia técnica (en transferencia de tecnologías post-cosecha, gestión empresarial, inteligencia de mercados e información de precios y mercados).

d) organización y capacitación (en promoción empresarial, organización cooperativa y prácticas del manejo del producto).

e) crédito para capital de trabajo.

C. Ordene por importancia los cinco (5) limitantes físicos e institucionales en post-cosecha, que impiden el buen desenvolvimiento del sistema de comercialización de cada producto (1 es el más importante).

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-03 : DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA Ó NECESIDAD

Pregunta 3: ¿Cuál es específicamente el problema o necesidad?

A. ¿Cuál es el producto ó grupo de productos más representativos dentro del **espacio regional**, que presenta los limitantes más sobresalientes (indicados en el anterior formato).

B. Delimitación geográfica más precisa de una solución basada en tales productos, dentro del espacio regional.

Departamento _____

Municipios ó subregión _____

Corregimientos, Veredas _____

ó Inspecciones _____

C. Señale el tipo de problema que se intenta solucionar para facilitar la comercialización de estos productos. Ordénelos en términos de las necesidades más prioritarias, dándole una clasificación de 1 al más importante.

D. Indique los resultados esperados con la solución del anterior problema o necesidad. Seleccione máximo tres y ordénelos con relación a su probabilidad de ocurrencia, 1 sería el más probable.

E. Investigue si hay diagnósticos o planes zonales municipales de desarrollo agropecuario; describa sus recomendaciones en áreas como :

- a) investigación agropecuaria
- b) infraestructura de riego
- c) infraestructura vial
- d) medios de transporte
- e) infraestructura física de comercialización
- f) organización y capacitación comunal
- g) crédito rural

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO ID-04 : IMPORTANCIA DE MEJORAR LOS SISTEMAS DE
COMERCIALIZACIÓN ACTUALES**

Pregunta 4: ¿Cuál es la importancia de adoptar una solución de comercialización dentro del **espacio regional**?

A. ¿Cuántos son los beneficiarios directos?

B. ¿Cuál es la producción local de cada uno de los productos seleccionados y cuál es su participación en la producción regional?

C. ¿Cuál es la participación porcentual del valor de la producción local de los productos seleccionados, en el de la producción regional?

D. ¿Qué porcentaje del área del espacio regional estaría cubierto por todos los productos seleccionados?

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-05 : LA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Pregunta 5: ¿Cuál es la estrategia que se adoptaría para mejorar el sistema de comercialización actual para los productos seleccionados en el formato ID-03 ?

A. Determinación del tipo de estrategia que se va a adoptar:

- _____ se trata de una estrategia definida para un determinado número de productos, con un volumen de manejo de excedentes producidos preestablecido Denominada proyectos tipo I.
- _____ se trata de una estrategia de libre concurrencia de productores y consumidores en la que no se pueda establecer un determinado número de productos y volúmenes de excedentes producidos y vendidos. Denominada proyectos tipo II.

NOTA: Si se adopta la primera estrategia, se debe continuar con los siguientes pasos. Si se adopta la segunda, se debe pasar directamente al ANEXO 2.

B. Delimitación del grado de transformación que se quiere alcanzar (por ejemplo se plantea llegar hasta la clasificación y empaque).

C. Delimitación del grado de penetración del mercado que se pretende alcanzar (por ejemplo, se pretende abastecer el mercado mayorista rural).

NOTA: Para la delimitación del grado de transformación y penetración verifique que no se estén sobrepasando los límites planteados en la definición de una **estrategia regional de comercialización.**

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-05 : LA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Pregunta 5: ¿Cuál es la estrategia que se adoptaría para mejorar el sistema de comercialización actual para los productos seleccionados en el formato ID-03 ?

D. Delimitación de la infraestructura física requerida, aproximando sus características y capacidad de acuerdo a los volúmenes máximos de excedentes comercializables de cada producto (por ejemplo, se considera necesario contar con una bodega que cuente con servicios de agua potable con capacidad para lavar 50 toneladas de tomate).

E. Cómo contribuye la construcción de esa infraestructura a resolver el déficit de capacidad existente en el espacio regional?

Totalmente _____
Parcialmente en _____%

F. Delimitación de la maquinaria y/o equipos requeridos, aproximando sus características y tamaños (por ejemplo, se espera contar con una máquina clasificadora por tamaño, de una capacidad de 2 toneladas-hora).

G. Determine el tipo de organización administrativa.

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO ID-06 : OPORTUNIDADES FUTURAS DE PROCESAMIENTO
AGROINDUSTRIAL**

Pregunta 6: ¿Sería posible en un futuro cercano implementar procesos agroindustriales a nivel rural para los productos incluidos en la estrategia de comercialización?

A. Identifique estas posibilidades para el procesamiento agroindustrial a nivel rural determinando :

- a) opciones de venta del producto fresco/natural
- b) remuneración a la calidad y presentación
- c) volúmenes mínimos y periodicidad requeridos
- d) disponibilidad de servicios públicos, de mano de obra especializada, de materias primas, etc.

NOTA: De acuerdo a la definición de la **estrategia regional de comercialización** y al marco institucional de intervención de la inversión pública financiada con recursos del presupuesto general de la Nación, para el desarrollo del presente perfil sólo se tendrá en cuenta procesos de transformación agroindustrial de grado cero. Sin embargo si existen oportunidades o facilidades para alcanzar procesos de transformación más avanzados, es muy importante dejarlas planteadas en este formato así como los recursos que se utilizarían para financiarlos.

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-07 : FILTRO TECNICO

Objetivo 7 : Antes de adelantar el módulo de preparación es indispensable hacer una revisión de las condiciones mínimas necesarias que deben darse para garantizar el éxito de la estrategia de comercialización propuesta.

A. Examine cuidadosamente y sustente la viabilidad de cada una de las siguientes condiciones :

- a) grado de apoyo de la comunidad objetivo.
- b) grado de apoyo institucional de las entidades involucradas.
- c) volumen aproximado de los excedentes comercializables que serían manejados por la estrategia e importancia dentro del espacio regional.
- d) identificación clara y disponibilidad de acceso de los mercados potenciales para la estrategia definida.
- e) disponibilidad de servicios complementarios a la infraestructura física de comercialización tales como asistencia técnica, organización y capacitación, crédito para capital de trabajo e información de precios y mercados para desarrollar la estrategia definida.
- f) disponibilidad de servicios públicos, transporte, servicios bancarios, comunicaciones, etc.
- g) congruencia con los planes zonales de desarrollo agropecuario municipales.

NOTA: Si alguna de estas condiciones mínimas no se cumple se deberá buscar primero su disponibilidad. Por otra parte, la estrategia de comercialización deberá condicionarse y ser congruente con la disponibilidad real de estas condiciones mínimas.

MODULO 4 : PREPARACION DEL PROYECTO

Este módulo tiene por objeto determinar las alternativas posibles del proyecto regional de comercialización, las etapas de desarrollo y los beneficios asociados a cada alternativa.

El módulo está conformado por cuatro formatos. En el formato PR-01 mediante el diligenciamiento del formato PR-01-A, se hace una delimitación de las posibles alternativas para el proyecto en función de variables como localización, tamaño y naturaleza de sus principales componentes. Estas pueden ser modificadas (o al menos una de ellas) dando origen a diferentes alternativas, sin alterar los objetivos planteados en la estrategia de comercialización que se decidió en el formato ID-05.

En cada una de las alternativas delimitadas debe garantizarse el acceso real al sitio seleccionado de vías de penetración y de servicios públicos requeridos (electricidad, agua potable y alcantarillado, teléfono, etc.). Igualmente, se debe verificar la existencia de una clara correspondencia entre el dimensionamiento de las obras civiles propuestas y los volúmenes de excedentes comercializables definidos en la estrategia de comercialización adoptada (en el formato ID-05).

Para establecer el tamaño del terreno utilizado para construir el proyecto, es importante garantizar que en un corto período de tiempo no va a ser insuficiente ni limitante para atender una producción mayor a la proyectada, impidiendo ampliaciones futuras. Para que esto no suceda, se utiliza un margen de seguridad del 50%.

La determinación de diferentes alternativas es relevante en proyectos nuevos, ya que para ampliaciones o rehabilitaciones las variables estudiadas ya se encontrarán predeterminadas. Por lo tanto sólo será necesario hacer una justificación de la alternativa única adoptada, en función de estas mismas variables (tamaño de la ampliación, tipo de maquinaria y equipo requerido, etc).

En el formato PR-02, mediante el diligenciamiento del formato PR-02-A, se describe el cronograma de las actividades realizadas en cada una de las alternativas. Se solicita anticipar algunos de los limitantes que podrían ocasionar el retardo en la ejecución de cada etapa o actividad.

Los beneficios del proyecto están condicionados por el tipo de fuente que los origina y por los volúmenes comercializados de cada producto manejado con el proyecto. La disminución en pérdidas

físicas, el aumento en el precio al productor y los posibles incrementos en los volúmenes producidos, se traducirán para el agricultor en un mejoramiento de sus ingresos y de su nivel de vida.

En el formato PR-03, mediante el diligenciamiento del formato PR-03-A, se determinan y miden estas fuentes de beneficios para cada una de las alternativas estudiadas.

Con el formato PR-04, se intenta reconocer el entorno externo al proyecto estableciendo las posibles limitaciones que podrían influenciar directamente el desarrollo del proyecto y la captación de los beneficios esperados.

INSTRUCTIVO PARA LOS FORMATOS DE PREPARACIÓN

Cada uno de los formatos de este módulo, tiene un objetivo general, que se resuelve siguiendo una serie de instrucciones generales (con mayúsculas), y otras más específicas (con minúsculas). Si se cuenta con información adicional que ayude a complementar la respuesta, ella deberá incorporarse.

La respuesta a cada pregunta, se diligenciará mediante el llenado de los formatos de salida que se encuentran en el ANEXO 1, donde se llenará cada cuadro, o se encontrará el espacio abierto para responder las preguntas.

Para diligenciar los formatos, se combinan dos fuentes de información. La técnica, suministrada por el grupo identificador y evaluador en los formatos 1 y 2; y la empírica, que proporciona la comunidad beneficiaria y que incorpora sus expectativas. Las dos se utilizan para responder los formatos 3 y 4.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-01: DEFINICION DE LAS ALTERNATIVAS

Objetivo 1: En el módulo anterior se identificaron los productos de interés para la localidad, dentro del espacio regional. De igual forma se hizo una determinación de la **estrategia de comercialización** que sería aplicada para resolver el problema o necesidad. Con base en estas identificaciones defina las alternativas disponibles, teniendo en cuenta las siguientes variables y diligenciando el formato PR-01-A que se encuentra en el ANEXO 1.

A. Localización de cada alternativa, considerando sus características principalmente por:

- a) ubicación de las localidades donde se presenta la mayor concentración de la producción.
- b) ubicación de los principales mercados.
- c) ubicación de las vías de comunicación.
- d) ubicación de la infraestructura industrial y comercial existente.

B. Área total del terreno disponible para cada alternativa. El área a utilizar no debe exceder el 50 % del área total, para garantizar la posibilidad de futuras ampliaciones.

C. Tamaño y características de las obras civiles requeridas.

- a) actividades de adecuación del terreno, de acuerdo a sus condiciones iniciales y las obras de construcción propuestas.
- b) obras de construcción propuestas:
 - áreas descubiertas
 - áreas cubiertas (Edificios)

D. Tipo, características, y tamaño de la maquinaria, equipos y laboratorios.

E. Desarrollo de obras complementarias para garantizar el acceso a:

- a) vías de acceso.
- b) servicios públicos (agua, luz, teléfono).

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-02 : DESCRIPCION DEL CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Objetivo 2: Para cada alternativa identificada en el formato anterior describa el cronograma de actividades para cada alternativa, teniendo en cuenta las siguientes guías y diligenciando el formato PR-02-A que se encuentra en el ANEXO 1.

A. Descripción de actividades.

- a) diseño.
- b) adquisición terrenos.
- c) ejecución obras civiles.
- d) adquisición y montaje maquinaria y equipos.
- e) actividades de apoyo (asistencia técnica, organización y capacitación y crédito para capital de trabajo).
- f) actividades de operación y mantenimiento esperados cuando el proyecto este en marcha.

B. Estimación de la duración de cada actividad.

C. Identificar posibles limitaciones en el cumplimiento del cronograma propuesto (incluyendo demoras en suministros, épocas de lluvias, etc).

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-03 : DETERMINACION DE FUENTES DE BENEFICIOS

Objetivo 3: Determine las fuentes de beneficios que se esperan de la aplicación de la estrategia de comercialización (formato ID-05), para cada alternativa estudiada, aplicando las siguientes guías y parámetros, diligenciando el formato PR-03-A que se encuentra en el ANEXO 1.

A. Disminución pérdidas físicas.

- cosecha y manejo en finca.
- transporte a centro de acopio y/o mercado.
- deterioro por manipuleo y almacenamiento (cargue y descargue, arrume, empaques, etc).

Se deben aplicar los siguientes parámetros de referencia que corresponden a porcentajes máximos, clasificando cada producto en el tipo correspondiente. Estos porcentajes se deben aplicar a los volúmenes máximos a comercializar (calculados en el formato ID-05).

TIPO DE PRODUCTO	PERDIDA TOTAL SIN PROYECTO %	PERDIDA TOTAL CON PROYECTO %
Granos	15	5
Frutas	30	10
Hortaliz.	30	10
Tubérculos	20	10

Por ejemplo, si en una estrategia de comercialización se propone como meta manejar un volumen de 3000 toneladas de frutas, la pérdida sin proyecto sería de 900 tons. Al cabo de cinco años de puesta en marcha del proyecto, estas pérdidas se reducirían a 300 toneladas; la diferencia de 600 toneladas son el beneficio incremental generado por el proyecto.

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-03 : DETERMINACION DE FUENTES DE BENEFICIOS

- B. Incremento en el precio recibido por los productores. Este incremento surge de la reducción máxima de los costos de comercialización que genera el proyecto. Se estima como la diferencia entre los costos de trasladarlo de la finca al mercado cercano más relevante en la situación actual (costos de comercialización sin proyecto) y los costos de trasladar el producto de la finca al lugar del proyecto (costos de comercialización con proyecto).

PRODUCTOS	COSTO COMERC. SIN PROYECTO (\$/Ton)	COSTO COMERC. CON PROYECTO (\$/Ton)	INCREM. MAX. PRECIO PROD. (CON-SIN) (\$/Ton)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

- C. Incremento en los niveles de producción local de los beneficiarios directos del proyecto.

Este incremento, se estima de acuerdo a la experiencia de las entidades involucradas en este tipo de proyectos de comercialización. De acuerdo al impacto que éstos han desencadenado en la producción, se estima en un porcentaje máximo del 10%, respecto a la producción local actual (calculada en el formato ID-04).

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-04 : LIMITANTES GENERALES AL PROYECTO

Objetivo 4 : Hacer un recuento de las limitantes generales, externas al proyecto, que podrían afectar su desarrollo, limitar sus beneficios o inducir a modificar algunos de sus componentes.

- A. De tipo técnico
 - a) humedad relativa
 - b) altas temperaturas
 - c) plagas
- B. De disponibilidad real de servicios públicos
 - a) agua y alcantarillado
 - b) sistemas de distribución eléctrica
 - c) teléfonos
 - d) carreteras y calles
- C. De mercado
 - a) concentración
 - b) información
 - c) practicas comerciales
- D. Institucionales
 - a) participación del municipio
 - b) proceso de concertación comunidad-autoridad
 - c) aportes entes estatales
 - d) gestión administrativa
- E. Jurídicos
 - a) naturaleza aportes afiliados
 - b) limitaciones funciones agencias estatales
 - c) propiedad de las inversiones
 - d) contratos de usufructo
- F. Comunitarios
 - a) no vinculación de un segmento de la comunidad
 - b) reacciones de los actuales intermediarios
- G. Ambientales
 - a) polución
 - b) manejo de Residuos
 - c) zonas de alto riesgo
- H. Tenencia de la tierra

MODULO 5 : EVALUACION DEL PROYECTO

Este módulo tiene por objeto hacer la evaluación social de las alternativas de la estrategia de comercialización. Cada uno de los pasos que se presenta a continuación, busca generar los criterios necesarios para poder seleccionar la alternativa más rentable o revisar los pasos llevados a cabo hasta este momento y replantear la solución del problema.

La evaluación social se refiere al análisis incremental de costos y beneficios del proyecto, desde el punto de vista de la economía como un todo, tomando como referencia para su valorización los precios de mercado ajustados por las Razones Precio Social (RPS).

La estimación de los beneficios sociales de los proyectos de comercialización, se fundamenta en el impacto que éstos generan en los sistemas regionales de producción y comercialización agropecuaria o pesquera. Este impacto se mide principalmente a través de la reducción en pérdidas post-cosecha, los incrementos en el precio recibido por el productor por la reducción en los costos de comercialización y los aumentos en los niveles de producción de los beneficiarios del proyecto.

La estimación de los costos sociales se refiere a todos los recursos que es necesario desembolsar para obtener los beneficios esperados. Estos gastos incluyen los diseños del proyecto, la construcción de obras físicas, las actividades de apoyo a la comercialización y los costos de operación y mantenimiento, que se presentan durante los veinte años de vida útil del proyecto.

La secuencia del módulo comienza con la estimación de los costos del proyecto a precios de mercado para cada una de las alternativas estudiadas, formato EV-01, utilizando las variables que indican el tamaño de cada componente, suministradas en el formato PR-01 y los precios más representativos de la región donde se construya el proyecto.

En el formato EV-01-A, se estiman estos costos a precios sociales, utilizando las Razones Precio Social (RPS) correspondientes, que se encuentran en el ANEXO 3.

En el formato EV-02, se presenta el instructivo para estimar los beneficios directos atribuibles a cada alternativa, a precios de mercado en el formato EV-02-A; y a precios sociales en el formato EV-02-B.

Con la anterior información, en el formato EV-03, se presenta el instructivo para estimar el flujo de caja neto a precios de mercado, diligenciado en el formato EV-03-A y a precios sociales, diligenciado en el formato EV-03-B.

Por último en el formato EV-04, con base en la rentabilidad social medida a través del Valor Presente Neto obtenido en los anteriores formatos para cada alternativa, se hace un ordenamiento de las mismas y se selecciona la más rentable para la economía.

INSTRUCTIVO PARA LOS FORMATOS DE EVALUACION

Cada uno de los formatos de este módulo, tiene un objetivo general, que se resuelve siguiendo una serie de instrucciones generales (con mayúsculas), y otras más específicas (con minúsculas).

La respuesta a cada pregunta, se diligenciará mediante el llenado de los formatos de salida que se encuentran en el ANEXO 1, donde se llenará cada cuadro, y se realizarán los cálculos solicitados siguiendo las instrucciones indicadas al final del cuadro.

Para la estimación de todos los costos y beneficios de cada alternativa, exprese todos los valores en miles de pesos constantes del año para el que se diligencia el perfil del proyecto, indicado en el formato EV-01. Estos valores son traídos a valor presente del año 0 del flujo, que es el año en que se realiza la inversión, utilizando los factores que se proporcionan en los formatos EV-03-A y EV-03-B.

Por ejemplo para el presupuesto de 1994, el perfil del proyecto se realizará en 1992 y todos los valores se expresarán a precios de 1992 aunque la inversión se realice en 1994 y se obtenga el valor presente del proyecto (del año 1994 al 2014) para ese mismo año (la actualización de todos los valores del flujo a precios de 1994, lo hará el BPIN en ese mismo año aplicando un índice que incluye la inflación acumulada hasta ese momento).

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO EV-01 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO

Objetivo 1: Utilizando las variables descritas en el formato PR-01, para los componentes de la estrategia de comercialización propuestos en cada alternativa, estime el costo de cada uno aplicando los precios unitarios que prevalezcan en la zona del proyecto y determine su costo total.

AÑO EN QUE SE DILIGENCIA EL PERFIL : _____
ALTERNATIVA No : _____

I. INVERSION				
COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL Miles \$
	CANTIDAD	UNIDAD		
A. DISEÑO				
a.				
b.				
c.				
SUBTOTAL 1				
B. OBRAS FISICAS				
1. Adquisición Terrenos				
a.				
b.				
c.				
2. Adquisición maquina. y Equipo				
a.				
b.				
c.				
3. Adecuación Terrenos				
a.				
b.				
c.				
4. Construcción Obras Civiles				
a.				
b.				
c.				

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO EV-01 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA
ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO**

I. INVERSION

COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL Miles \$
	CANTIDAD	UNIDAD		
5. Montaje Maquinaria y Equipos a. b. c.				
6. Obras Complementarias a. b. c.				
SUBTOTAL 2				
C. ACTIVIDADES DE APOYO				
1. Asistencia Técnica a. b. c.				
2. Organizac. y Capacit. a. b. c.				
3. Crédito para Capital de trabajo				
SUBTOTAL 3				

TOTAL INVERSION Miles \$ (SUBT 1 + SUBT 2 + SUBT 3)	
--	--

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO EV-01 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA
ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO**

II. OPERACION Y MANTENIMIENTO

COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL Miles \$
	CANTIDAD	UNIDAD		
A. OBRAS FISICAS				
1. Terrenos				
2. Maquinaria y Equipo				
3. Obras Civiles				
4. Obras Complementarias				
B. ACTIVIDADES DE APOYO				
1. Asistencia Técnica				
2. Organización y Capaci.				
SUBTOTAL 4				

NOMBRE DEL PROYECTO:
FORMATO EV-01-A: ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS SOCIALES
Objetivo 1A: Con base en el formato EV-01 y las razones precio social (RPS) para cada componente (ver ANEXO 3), estimar el costo social total de cada alternativa.

ALTERNATIVA No : _____

COMPONENTE	COSTO TOTAL (A)	RPS (B)	COSTO SOCIAL (C)
I. INVERSION			
A. DISEÑO			
B. OBRAS FISICAS			
1. Adquisición Terrenos			
2. Adquisición Maquinaria y Equipos			
3. Adecuación de Terrenos			
4. Construcción Obras Civiles			
5. Montaje Maquinaria y Equip.			
6. Obras Complementarias			
C. ACTIVIDADES DE APOYO			
1. Asistencia Técnica			
2. Organización y Capacitac.			
3. Crédito Capital de Trabaj.			
TOTAL INVERSION (SUM (C))			
II. OPERACION Y MANTENIMIENTO			
A. OBRAS FISICAS			
1. Terrenos			
2. Maquinaria y Equipo			
3. Obras Civiles			
4. Obras Complementarias			
B. ACTIVIDADES DE APOYO			
1. Asistencia Técnica			
2. Organización y Capacitación			
TOTAL OPERACION Y MANTENIMIENTO (SUM (C))			

INSTRUCCIONES:

- (A): Se toma el costo total del formato EV-01.
- (B): Utilice las RPS que se encuentran en el ANEXO 3.
- (C): Es $(A * B)$

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-02 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS BENEFICIOS DE CADA ALTERNATIVA

Objetivo 2: Con base en el precio de venta del producto en el mercado mayorista rural, la determinación de fuentes de beneficios atribuibles a cada alternativa y los costos de comercialización sin proyecto (estimados en el formato PR-03), calcule los beneficios totales de la estrategia de comercialización, atribuibles a cada alternativa a precios de mercado y a precios sociales, diligenciando los formatos EV-02-A y EV-02-B.

ALTERNATIVA No : _____

PRODUCTO _____

PRECIO DE VENTA MERCADO MAYORISTA RURAL (\$/TON) _____ (A)

COSTO COMERCIALIZACION SIN PROYECTO (\$/TON) _____ (B)

FUENTES DE BENEFICIOS ATRIBUIBLES A LA ALTERNATIVA

AÑO	(C) VOLUMEN COMERC. TONS.	(D) DISMINUCION PERDIDAS %	(E) INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR. \$/TON	(F) INCREMENTO PRODUCCION LOCAL TONS.
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-02-A: ESTIMACION GLOBAL DE LOS BENEFICIOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO

ALTERNATIVA No : _____

PRODUCTO _____

AÑO	(u1) DISMINUCION PERDIDAS \$	(u2) INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR \$	(u3) INCREMENTO PRODUCCION LOCAL \$	(u4) TOTAL BENEFICIOS ANUALES Miles \$
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

INSTRUCCIONES

$$u1 = C * D * (A - B)$$

$$u2 = C * E$$

$$u3 = F * (A - B)$$

$$u4 = u1 + u2 + u3$$

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-02-B: ESTIMACION GLOBAL DE LOS BENEFICIOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS SOCIALES

ALTERNATIVA No : _____

PRODUCTO _____

AÑO	(u1) DISMINUCION PERDIDAS \$	(u2) INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR \$	(u3) INCREMENTO PRODUCCION LOCAL \$	(u4) TOTAL BENEFICIOS ANUALES Miles \$
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

INSTRUCCIONES

$u1 = C \cdot D \cdot (A - B \cdot 0.7)$

$u2 = C \cdot E \cdot 0.7$

$u3 = F \cdot (A - B \cdot 0.7)$

$u4 = u1 + u2 + u3$

0.7 es la RPS promedio estimada para los costos de comercialización.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-03 : FLUJOS DE CAJA PARA CADA ALTERNATIVA

Los beneficios y costos del flujo de caja a precios de mercado y a precios sociales , se expresan en miles de pesos constantes del año para el que se diligencia el perfil del proyecto, indicado al comienzo del formato EV-01. La vida útil del proyecto es de 20 años contados a partir del año en que se termina la inversión.

A. El flujo de caja a precios de mercado, se estima diligenciando el formato EV-03-A, siguiendo los siguientes pasos:

a) los flujos positivos (Columna A), están conformados por:

-los beneficios totales anuales atribuibles a la estrategia de comercialización, estimados en el formato EV-02-A para cada producto. Si la alternativa contempla la comercialización de dos o más productos en los flujos positivos debe anotarse la suma de los beneficios anuales de todos los productos.

Estos valores varían año a año, hasta llegar a los niveles máximos alcanzables según el tipo de beneficio. A partir de tales años se mantendrán constantes, hasta finalizar la vida útil del proyecto.

-el valor de salvamento del proyecto, en el año 20, es equivalente al 20 % del costo total de las inversiones del formato EV-01.

$$VS = (\text{SUBTOTAL } 1 + \text{SUBTOTAL } 2 + \text{SUBTOTAL } 3) * 0.20$$

b) los flujos negativos, (Columna B), están conformados por:

-los costos de inversión en diseños (formato EV-01, SUBT1) en obras físicas (SUBT2) y en actividades de apoyo (SUB3). Estos costos se deben distribuir de acuerdo al cronograma de actividades establecido en el formato PR-02-A.

-los costos anuales de mantenimiento y operación (formato EV-01, SUBT3), se contabilizan a partir de la finalización de la inversión hasta finalizar la vida útil del proyecto.

-los costos en actividades de apoyo, tanto en inversión como en operación, se contabilizarán sólo durante los primeros cinco años de operación del proyecto.

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-03 : FLUJOS DE CAJA PARA CADA ALTERNATIVA

c) el flujo neto, (Columna C), se estima como la diferencia en cada año entre el flujo positivo y negativo.

d) el factor que se encuentra en la columna D, se utiliza para expresar los flujos de cada año en valor presente.

e) por último se calculan todos los flujos en cada año en valor presente en la columna E, cuya sumatoria permite llegar al indicador (Valor Presente Neto) de rentabilidad a precios de mercado.

B. El flujo de caja a precios sociales, se estima diligenciando el formato EV-03-B, siguiendo los siguientes pasos:

a) los flujos positivos (Columna A), están conformados por:

- Los beneficios totales anuales atribuibles a la estrategia de comercialización, estimados en el formato EV-02-B para cada producto. Si la alternativa contempla la comercialización de dos o más productos, en los flujos positivos debe anotarse la suma de los beneficios anuales de todos los productos.

Estos valores varían año a año, hasta llegar a los niveles máximos alcanzables según el tipo de beneficio. A partir de tales años se mantendrán constantes, hasta finalizar la vida útil del proyecto.

-el valor de salvamento del proyecto, en el año 20, equivalente al 20 % del costo total de las inversiones del formato EV-01, que expresado a precios sociales debe multiplicarse por una RPS de 0.8 (que es un promedio ponderado de las RPS de los componentes de las obras físicas del proyecto).

$$VS = (\text{SUBTOTAL 1} + \text{SUBTOTAL 2} + \text{SUBTOTAL 3}) * 0.20 * 0.80$$

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :**FORMATO EV-03 : FLUJOS DE CAJA PARA CADA ALTERNATIVA**

b) Los flujos negativos, (Columna B), están conformados por:

-los costos de inversión en diseños (formato EV-01-A, SUBT1), en obras físicas (SUBT2) y en actividades de apoyo (SUB3). Estos costos se deben distribuir de acuerdo al cronograma de actividades establecido en el formato PR-02-A.

-los costos anuales de mantenimiento y operación (formato EV-01-A, SUBT3), se contabilizan a partir de la finalización de la inversión hasta finalizar la vida útil del proyecto.

-los costos en actividades de apoyo, tanto en inversión como en operación, se contabilizarán sólo durante los primeros cinco años de operación del proyecto.

c) El flujo neto, (Columna C), se estima como la diferencia en cada año entre el flujo positivo y negativo.

d) El factor que se encuentra en la columna D, se utiliza para expresar los flujos de cada año en valor presente.

e) Por último se calculan todos los flujos en cada año en valor presente en la columna E, cuya sumatoria permite llegar al indicador utilizado (Valor Presente Neto) para medir la rentabilidad a precios sociales de cada una de las alternativas estudiadas y posteriormente seleccionar la mejor.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-03-A : FLUJO DE CAJA A PRECIOS DE MERCADO
--

ALTERNATIVA No : _____

AÑO	FLUJOS		FLUJO NETO (A-B) (Miles \$) (C)	FACTOR (D)	VALOR PRESENTE (C*D) (Miles \$) (E)
	POSITIVOS BENEFICIOS Y VALOR DE SALVAMENTO (Miles de \$) (A)	NEGATIVOS COSTOS DE INVERSION OPERACION Y MANTENIMIENTO (Miles de \$) (B)			
0				1.000	
1				0.893	
2				0.797	
3				0.712	
4				0.636	
5				0.567	
6				0.507	
7				0.452	
8				0.404	
9				0.361	
10				0.322	
11				0.287	
12				0.257	
13				0.229	
14				0.205	
15				0.183	
16				0.163	
17				0.146	
18				0.130	
19				0.116	
20				0.104	
21				0.092	
22				0.083	
23				0.074	
24				0.066	
25				0.059	
VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS DE MERCADO SUM (E)					

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-03-A : FLUJO DE CAJA A PRECIOS SOCIALES

ALTERNATIVA No : _____

AÑO	FLUJOS		FLUJO NETO (A-B) (Miles \$) (C)	FACTOR (D)	VALOR PRESENTE (C*D) (Miles \$) (E)
	POSITIVOS BENEFICIOS Y VALOR DE SALVAMENTO (Miles de \$) (A)	NEGATIVOS COSTOS DE INVERSION OPERACION Y MANTENIMIENT (Miles de \$) (B)			
0				1.000	
1				0.893	
2				0.797	
3				0.712	
4				0.636	
5				0.567	
6				0.507	
7				0.452	
8				0.404	
9				0.361	
10				0.322	
11				0.287	
12				0.257	
13				0.229	
14				0.205	
15				0.183	
16				0.163	
17				0.146	
18				0.130	
19				0.116	
20				0.104	
21				0.092	
22				0.083	
23				0.074	
24				0.066	
25				0.059	
			VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS SOCIALES SUM (E)		

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-04 : SELECCION DE LA ALTERNATIVA MAS RENTABLE

Objetivo 4: Utilizar los indicadores calculados en el formato EV-03-B en cada alternativa, para seleccionar la mejor desde el punto de vista de la economía como un todo.

A. Con base en el Valor Presente Neto a precios sociales, estimado en el formato EV-03-B (SUM (E)) para cada una de las alternativas estudiadas, haga un ordenamiento de mayor a menor y seleccione la de mayor valor.

ALTERNATIVAS	SUMA VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS SOCIALES (miles de \$)
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____

ALTERNATIVA SELECCIONADA _____

MODULO 6 : FINANCIACION DEL PROYECTO

Este módulo tiene como propósito identificar y valorar las fuentes de financiación para la inversión, operación y mantenimiento de la alternativa seleccionada.

El módulo consta de dos formatos. En el primero, se solicita identificar y valorar las fuentes de financiación para la inversión del proyecto, a partir de los montos determinados en el módulo anterior. Esta inversión total se desagrega en diseños, obras físicas y actividades de apoyo para cada año del proyecto tal y como se registra en el flujo de caja (formato EV-03-A). Para cada tipo de inversión, se especifica el monto en **miles de pesos** y la fuente, o sea el nombre de la entidad financiadora y el porcentaje del monto que financia.

En el segundo, se solicita identificar y valorar las fuentes de financiación para la operación y mantenimiento anual del proyecto. Aunque por lo general este valor a precios constantes va a ser igual durante los veinte años de vida útil del proyecto, si se presentaran variaciones reales, en términos de la financiación anual para el diligenciamiento de la ficha EBI se utilizará un año típico cuando el proyecto esté en plena marcha (en el TOTAL OPERACION Y MANTENIMIENTO ANUAL). Este total se desagrega para cada año del flujo de caja del proyecto (formato EV-03-A), en los costos necesarios para operar y mantener la infraestructura de comercialización y los necesarios para poder prestar las actividades de apoyo. Para cada tipo de inversión, se especifica el monto en **miles de pesos** y la fuente, o sea el nombre de la entidad financiadora y el porcentaje de ese monto que financia.

No incluya entidades como fuente de financiación si no cuenta con su respaldo. Recuerde que cuando envíe la ficha EBI deberá respaldar estos montos con cartas de compromiso de las entidades involucradas.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO FIN-01 :DESCRIPCION Y VALORACION DE LAS FUENTES DE FINANCIACION PARA LA INVERSION DEL PROYECTO

TOTAL INVERSION: _____ Miles de Pesos (viene del formato EV-01 subtotal1 + subtotal2 + subtotal3). Este es el total que debe aparecer en la ficha EBI en el cuadro del numeral 6 "FINANCIACION DE LA INVERSION", desagregado por el monto que financia cada una de las entidades financiadoras.

AÑO		DISEÑOS EV-01 SUBTOT1		OBRAS FISICAS EV-01 SUBTOT2		ACTIVIDADES DE APOYO EV-01 SUBTOT3	
PROY.	CALE.	MONTO	FUENTE	MONTO	FUENTE	MONTO	FUENTE
0	199__						
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

-Expresar los montos en los mismos términos del formato EV-01, para cada año del proyecto (tal y como se indica en los flujos de caja del formato EV-03), indicando su correspondiente año calendario.
 -En la fuente de financiación, indique el nombre de la entidad: IDEMA, DRI, PNR, Corporaciones Autónomas Regionales, CORPES, Departamento, Municipio o Comunidad; y el porcentaje financiado.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO FIN-02 :DESCRIPCION Y VALORACION DE LAS FUENTES DE FINANCIACION PARA LA OPERACION Y MANTENIMIENTO ANUAL DEL PROYECTO

TOTAL OPERACION Y MANTENIMIENTO ANUAL _____ Miles de Pesos (viene del formato EV-01 subtotal 4). Este es el total de costos que debe aparecer en la ficha EBI en el cuadro del numeral 7 "COSTOS E INGRESOS ANUALES DE OPERACION DEL PROYECTO", desagregado por el monto que financia cada una de las entidades financiadoras.

AÑO		INFRAESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION EV-01 (IV)		ACTIVIDADES DE APOYO EV-01 (IV)	
PROY.	CALE.	MONTO ANUAL	FUENTE	MONTO ANUAL	FUENTE
0	199__				
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

-Expresar los montos en los mismos términos del formato EV-01, para cada año del proyecto (tal y como se indica en los flujos de caja del formato EV-03), indicando su correspondiente año calendario.

-En la fuente de financiación, indique el nombre de la entidad: IDEMA, DRI, PNR, Corporaciones Autónomas Regionales, CORPES, Departamento, Municipio o Comunidad; y el porcentaje financiado.

MÓDULO 7: SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

En este módulo se recoge información sobre la viabilidad institucional de ejecutar y poner en marcha la alternativa de comercialización seleccionada.

En el formato SOS-01, se evalúa la capacidad administrativa, técnica y operativa de cada una de las instituciones que tendrían a su cargo la ejecución y puesta en marcha del proyecto, diligenciadas en el formato SOS-01-A que se encuentra en el ANEXO 1. Si se observa que existe una limitación, ésta debe ser planteada explícitamente para prever su remoción antes de iniciar actividades.

En el formato SOS-02, se pretende asegurar que la comunidad estará en capacidad de asumir los compromisos relacionados con la puesta en marcha del proyecto, teniendo en cuenta los beneficios esperados.

En la práctica estos compromisos no deben absorber una proporción significativa de los beneficios esperados. De lo contrario debe revisarse la selección de la alternativa.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO SOS-01 : CAPACIDAD INSTITUCIONAL PARA EJECUTAR Y PONER EN MARCHA EL PROYECTO

Objetivo 1: Evaluar la capacidad administrativa, técnica y operativa de las instituciones que van a ejecutar y poner en marcha el proyecto, diligenciando el formato SOS-01-A que se encuentra en el ANEXO 1.

A. Qué entidades (públicas o privadas) han manifestado interés en ejecutar las etapas y actividades identificadas para la alternativa seleccionada ?

B. ¿Cuál es la capacidad administrativa, técnica y operativa de las entidades que probablemente ejecutarían las etapas y actividades ?

C. Qué entidades (públicas o privadas) han manifestado su interés en poner en marcha (operar) la alternativa seleccionada ?

D. ¿Cuál es la capacidad administrativa, técnica y operativa de las entidades que probablemente se encargarían de la puesta en marcha (operación) de la alternativa seleccionada?

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO SOS-02 : CAPACIDAD DE LA COMUNIDAD PARA AMORTIZAR
CANCELAR CUOTAS DE OPERACION Y MANTENIMIENTO**

Pregunta 2: ¿Está la comunidad en capacidad de asumir los compromisos relacionados con los gastos anuales estimados de mantenimiento y operación?

A. La comunidad va a cubrir el 100 % de los costos de operación y mantenimiento anuales estimados. .

B. Comparar el monto total de estos compromisos para cada usuario con los beneficios anuales incrementales esperados.

C. Para garantizar la sostenibilidad del proyecto el total de compromisos no debe exceder el 20 % de los beneficios incrementales esperados en cada año.

D. La comunidad debe conocer de antemano y aceptar estos compromisos.

A N E X O S

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-01: CONDICIONES SOCIOECONOMICAS ACTUALES DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA

c) actividades pecuarias más representativas: ganadería (carne, leche, doble propósito), avicultura, porcicultura, etc., o de pesca si es el caso (dé su importancia en términos porcentuales).

1.	_____	_____
2.	_____	_____
3.	_____	_____
4.	_____	_____
5.	_____	_____
	TOTAL	100 %

d) número total y distribución por tamaño de las explotaciones agropecuarias (unidad productiva representativa).

Número total aproximado _____

Distribución Tamaño de las Explotaciones

0 - 5	Has.	_____
6 - 10	Has.	_____
11 - 50	Has.	_____
más de 50	Has.	_____
	TOTAL	100 %

e) disponibilidad de servicios públicos en el espacio regional delimitado (reporte el porcentaje de cubrimiento, en las zonas urbanas y el número de veredas, en las zonas rurales que cuentan con el servicio).

	ZONA	
	URBANA % cubr.	RURAL # veredas
Acueducto	_____	_____
Alcantarillado	_____	_____
Energía	_____	_____
Escuelas	_____	_____
Puestos de salud	_____	_____
Bancos/crédito	_____	_____
Asistencia técnica agr.	_____	_____
Comunicaciones (teléfono, telégrafo)	_____	_____

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-01: CONDICIONES SOCIOECONOMICAS ACTUALES DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA

f) existencia ó experiencia de asociación comunitaria a nivel rural en los últimos cinco años.

- trabajos comunitarios (especificar el tipo de obra realizada, p.e. camino veredal).

1. _____
2. _____
3. _____

- movimientos asociativos (especificar el objeto de la asociación, p.e. asociación de productores para comercialización de leche).

1. _____
2. _____
3. _____

g) presencia institucional a nivel rural diferente a las autoridades locales.

- entidades gubernamentales del sector agropecuario

1. _____
2. _____
3. _____

- organizaciones no gubernamentales (ONG)

1. _____
2. _____
3. _____

h) identificar proyectos regionales agropecuarios, públicos o privados, que estén en ejecución, resaltar su naturaleza y objetivos.

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-01: CONDICIONES SOCIOECONOMICAS ACTUALES DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA

i) disponibilidad de vías entre el punto de producción y los puntos de venta (indique también los que se encuentran en ejecución).

DESTINO	TIPO DE VIA	DISTANCIA (kmts)	ESTADO	OBSERVACIONES
mercado local	_____	_____	_____	_____
mercado intermedio	_____	_____	_____	_____
mercado final	_____	_____	_____	_____

NOTA: - En el tipo de via indique si es un camino veredal o carretera o si es el caso, si se trata de una comunicación fluvial.

- En el estado indique si es buena, regular o mala.

j) disponibilidad y calidad del sistema de transporte desde el punto de producción hasta los puntos de venta.

DESTINO	TIPO DE TRANSPORTE	CALIDAD	COSTO \$/Ton	OBSERVACIONES
mercado local	_____	_____	_____	_____
mercado intermedio	_____	_____	_____	_____
mercado final	_____	_____	_____	_____

NOTA: - En el tipo de transporte, indique si es público, privado o cooperativo y si es tractomula, camión, camioneta, etc.

- En la calidad indique si es buena, regular o mala, teniendo en cuenta aspectos como la frecuencia y capacidad del tipo de transporte utilizado.

La información anterior en lo posible debe ser complementada con otros indicadores socio-económicos que se consideren relevantes para la identificación del problema, tales como ingreso per cápita, distribución de la población urbana rural, niveles reales de pobreza, etc., que estén disponibles en el "PLAN DE CATEGORIZACION DE LOS MUNICIPIOS COLOMBIANOS".

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE
COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA**

Pregunta 2:¿Cuáles son las condiciones actuales del sistema de comercialización agropecuaria dentro del **espacio regional** ?

A. Para cada uno de los productos más representativos dentro del espacio regional, suministre la siguiente información:

NOMBRE	VARIEDAD	TIPO DE PRODUCTO	AREA SEMBRADA ANUAL (has)	VOLUMEN PRODUCCION ANUAL(tons)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

- NOTA:**
- Dé el nombre comercial del producto y de la variedad, evitando los apelativos regionales.
 - En el tipo de producto especifique si son granos, hortalizas, tubérculos, frutas, productos animales, etc.
 - En el área sembrada y en volumen de producción anuales, dé un promedio de los últimos cinco años.

a) estacionalidad de la producción para cada producto mencionado (indique el porcentaje de la siembra y la cosecha que se realiza en cada mes en un año típico o promedio).

PRODUCTO : _____

	en	fe	ma	ab	ma	ju	ju	ag	se	oc	no	di
SIEMBRA (% área)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
COSECHA (% prod)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :				
FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA				
b) costos de producción y rentabilidad por hectárea a nivel de explotación promedia.				
PRODUCTO	COSTOS (\$/Ha)	INGRESOS (\$/Ha)	UTILIDAD (\$/Ha)	EXPLICACION
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
<p>NOTA: - En los costos de producción incluya también los items que generalmente se excluyen en la agricultura tradicional, como la mano de obra familiar, el costo de la tierra, el costo del capital propio, los costos de transporte, etc.</p> <p>- En los ingresos tenga en cuenta un precio promedio anual que excluya la estacionalidad de los precios al productor, que implica un nivel más bajo en épocas de cosecha.</p> <p>- Estime la utilidad como una diferencia entre los ingresos y los costos.</p>				

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA

c) descripción de actividades actualmente realizadas (servicios demandados) en el sistema de comercialización de cada producto.

PRODUCTO : _____

	SE HACE	EJECUTOR	CALIDAD	EXPLICACION
ACOPIO	-----	-----	-----	-----
ADECUACION	-----	-----	-----	-----
ALMACENAMIENTO	-----	-----	-----	-----
CLASIFICACION	-----	-----	-----	-----
TRANSFORMACION	-----	-----	-----	-----
EMPAQUE	-----	-----	-----	-----
TRANSPORTE	-----	-----	-----	-----
DISTRIBUCION	-----	-----	-----	-----

NOTA: - Conteste afirmativa o negativamente (si ó no), si la actividad se hace en la actualidad.
 - Indique quién realiza la actividad p.e. el productor, un intermediario privado, ó una institución gubernamental.
 - Califique la calidad del servicio como bueno, regular ó malo, teniendo en cuenta las acciones que se realiza en cada actividad, p.e. en la actividad adecuación, las acciones de enfriamiento, secamiento, fumigación y conservación.
 - En la explicación especifique las acciones que se realizan al interior de cada actividad y por qué las califica en buena, regular o mala.

d) destino/uso de la producción (en términos porcentuales).

PRODUCTO	AUTOC.	PERDIDAS POST-COS	CONSUMO INDUSTR.	CONSUMO HUMANO	TOTAL
-----	-----	-----	-----	-----	 100%
-----	-----	-----	-----	-----	
-----	-----	-----	-----	-----	
-----	-----	-----	-----	-----	
-----	-----	-----	-----	-----	

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA

e) flujo geográfico de excedentes de producción (en términos porcentuales).

PRODUCTO	MERCADO LOCAL	MERCADO INTERMEDIO	MERCADO TERMINAL	MERCADO EXTERNO	TOTAL
_____	_____	_____	_____	_____	100%
_____	_____	_____	_____	_____	
_____	_____	_____	_____	_____	
_____	_____	_____	_____	_____	
_____	_____	_____	_____	_____	

f) canales y márgenes de comercialización para cada producto:

PRODUCTO : _____

CADENA DE productor	A	MARGEN % BRUTO	ESTRUCTURA # INTERMEDIARIOS
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	comr. final	_____	_____

NOTA: - El margen bruto se refiere al porcentaje sobre cada precio en cada uno de los niveles indicados en la cadena de comercialización, desde el productor al comprador final.
 - En la estructura se debe indicar el número de intermediarios que intervienen en cada uno de los niveles indicados en la cadena de comercialización.

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE
COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA**

B. Determine la disponibilidad en el espacio regional de la oferta de servicios.

a) infraestructura física en las actividades del sistema de comercialización de cada producto.

PRODUCTO : _____

ACTIVIDAD	EXISTE	CAPACIDAD Tons.	CALIDAD	PROBLEMA/DEFICIENCIA
ACOPIO	_____	_____	_____	_____
ADECUACION	_____	_____	_____	_____
ALMACENAMIENTO	_____	_____	_____	_____
CLASIFICACION	_____	_____	_____	_____
TRANSFORMACION	_____	_____	_____	_____
EMPAQUE	_____	_____	_____	_____
TRANSPORTE	_____	_____	_____	_____
DISTRIBUCION	_____	_____	_____	_____

NOTA: - Conteste afirmativa o negativamente (si o no), si la infraestructura física para realizar la actividad (y acciones a su interior) se encuentra disponible en la actualidad, en el espacio regional.

- Indique la capacidad de la infraestructura física disponible en toneladas.

- Califique la calidad del servicio como bueno, regular o malo.

- Describa el problema o deficiencia en términos de la calidad y capacidad, p.e. insuficiencia de capacidad en almacenamiento, maltrato del producto en el empaque o transporte.

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA

b) organizaciones empresariales o asociaciones campesinas que intervienen en el mercado.

NOMBRE	EXISTE	TIPO	PROBLEMA/DEFICIENCIA
ASOCIACIONES	_____	_____	_____
COOPERATIVAS	_____	_____	_____
EMPRESAS PRIV.	_____	_____	_____
OTRAS	_____	_____	_____

c) asistencia técnica (en transferencia de tecnologías post-cosecha, gestión empresarial, inteligencia de mercados e información de precios y mercados).

TIPO ASISTENCIA TECNICA	EXISTE	CALIDAD	PROBLEMA/DEFICIENCIA
TECNOLOGIA POST-COSECHA	_____	_____	_____
GESTION EMPRESARIAL	_____	_____	_____
INTELIGENCIA MERCADOS	_____	_____	_____
INFORMACION PRECIOS Y MERCADOS	_____	_____	_____

NOTA: - Conteste afirmativa o negativamente (si o no), si existe el tipo de asistencia técnica indicado.
 - Califique la calidad del servicio como bueno, regular o malo.

d) organización y capacitación (en promoción empresarial, organización cooperativa y prácticas del manejo del producto).

TIPO CAPACITACION	EXISTE	CALIDAD	PROBLEMA/DEFICIENCIA
PROMOCION EMPRESARIAL	_____	_____	_____
ORGANIZAC. COOPERATIVA	_____	_____	_____
MANEJO DEL PRODUCTO	_____	_____	_____

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO ID-02: CONDICIONES ACTUALES DEL SISTEMA DE
COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA**

e) crédito para capital de trabajo.

	EXISTE	ENTIDAD	PROBLEMA/DEFICIENCIA
--	--------	---------	----------------------

CAPITAL DE TRABAJO _____

C. Ordene por importancia los cinco (5) limitantes físicos e institucionales en post-cosecha (1 es el más importante).

PRODUCTO _____

a) Limitantes Físicos

- ___ actividades de acopio
- ___ actividades de adecuación
- ___ almacenamiento
- ___ selección y clasificación
- ___ empaques
- ___ transporte
- ___ distribución

b) Limitantes Institucionales de Apoyo

- ___ falta de algún tipo de organización o
- ___ asociación comunitaria
- ___ desconocimiento de tecnologías adecuadas
- ___ para el manejo post-cosecha de los cultivos
- ___ falta de gestión empresarial
- ___ falta de información de precios y mercados
- ___ falta de recursos para capital de trabajo
- ___ otros _____

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-03 : DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA Ó NECESIDAD

Pregunta 3: ¿Cuál es específicamente el problema o necesidad?

A. ¿Cuál es el producto o grupo de productos más representativos dentro del **espacio regional**, que presenta los limitantes más sobresalientes:

PRODUCTO

JUSTIFICACION

- | | |
|----------|-------|
| 1. _____ | _____ |
| 2. _____ | _____ |
| 3. _____ | _____ |
| 4. _____ | _____ |

B. Delimitación geográfica más precisa de una solución basada en tales productos, dentro del espacio regional.

C. Ordene los siguientes problemas en términos de las necesidades más prioritarias, dándole una clasificación de 1 al más importante.

___ problemas en la utilización de tecnología en el sistema de producción agropecuaria.

___ falta de capacidad total o parcial (déficit) de la infraestructura física requerida en cada una de las etapas de las siguientes actividades :

- ___ acopio
- ___ adecuación
- ___ almacenamiento
- ___ selección, clasificación y empaque

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-03 : DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA Ó NECESIDAD

- transporte interveredal
 - medios
 - vías
- transporte interregional
 - medios
 - vías

inexistencia o deficiencias de acciones asociativas o cooperativas

inexistencia o deficiencias en las acciones de capacitación y asistencia técnica por parte de entidades

otros _____

D.Resultados esperados con la solución al anterior problema. Seleccione máximo tres y ordénelos con relación a su probabilidad de ocurrencia, 1 sería el más probable.

- disminución perdidas postcosecha
- mejoramiento precios pagados al productor
- apropiación márgenes de comercialización
- ampliación mercados
- desarrollo de nuevos mercados
- otros

E.Descripción de recomendaciones de planes zonales municipales de desarrollo agropecuario;

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO ID-04 : IMPORTANCIA DE MEJORAR LOS SISTEMAS DE
COMERCIALIZACIÓN ACTUALES**

Pregunta 4: ¿Cuál es la importancia de adoptar una solución de comercialización dentro del **espacio regional**?

A. ¿Cuántos son los beneficiarios directos ?

B. ¿Cuál es la producción local de cada uno de los productos seleccionados y cuál es su participación en la producción regional?

PRODUCTOS	PRODUCCION LOCAL (Tons)	PARTICIPACION EN PRODUCCION REGIONAL (%)
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

C. ¿Cuál es la participación porcentual del valor de la producción local de los productos seleccionados, en el de la producción regional?

D. ¿Qué porcentaje del área del espacio regional estaría cubierto por todos los productos seleccionados?

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-05 : LA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Pregunta 5: ¿Cuál es la estrategia que se adoptaría para mejorar el sistema de comercialización actual para los productos seleccionados en el formato ID-03 ?

A. Determinación del tipo de estrategia que se va a adoptar:

- _____ se trata de una estrategia definida para un determinado número de productos, con un volumen de manejo de excedentes producidos preestablecido

- _____ se trata de una estrategia de libre concurrencia de productores y consumidores en la que no se pueda establecer un determinado número de productos y volúmenes de excedentes producidos y vendidos.

NOTA: Si se adopta la primera estrategia, se debe continuar con los siguientes pasos. Si se adopta la segunda, se debe pasar directamente al ANEXO 2.

B. Delimitación del grado de transformación que se quiere alcanzar (por ejemplo se plantea llegar hasta la clasificación y empaque).

C. Delimitación del grado de penetración del mercado que se pretende alcanzar (por ejemplo, se pretende abastecer el mercado mayorista rural).

NOTA: Para la delimitación del grado de transformación y penetración verifique que no se estén sobrepasando los límites planteados en la definición de una **estrategia regional de comercialización.**

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-05 : LA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Pregunta 5: ¿Cuál es la estrategia que se adoptaría para mejorar el sistema de comercialización actual para los productos seleccionados en el formato ID-03 ?

D. Delimitación de la infraestructura física requerida, aproximando sus características y capacidad de acuerdo a los volúmenes máximos de excedentes comercializables de cada producto (por ejemplo, se considera necesario contar con una bodega que cuente con servicios de agua potable con capacidad para lavar 50 toneladas de tomate).

PRODUCTOS	VOLUMENES COMERCIAL. MAXIMOS	INFRAESTRUCTURA FISICA	CAPACIDAD	CARACTERISTICS
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

E. ¿Cómo contribuye la construcción de esa infraestructura a resolver el déficit de capacidad existente en el espacio regional?

Totalmente _____
 Parcialmente en _____%

F. Delimitación de la maquinaria y/o equipos requeridos, aproximando sus características y tamaños (por ejemplo, se espera contar con una máquina clasificadora por tamaño, de una capacidad de 2 toneladas hora).

G. Determine el tipo de organización administrativa.

- ___ empresa pública
- ___ empresa privada
- ___ municipio
- ___ comunidad (cooperativo, asociativo)
- ___ otro _____

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO ID-06 : OPORTUNIDADES FUTURAS DE PROCESAMIENTO
AGROINDUSTRIAL**

Pregunta 6: ¿Sería posible en un futuro cercano implementar procesos agroindustriales a nivel rural para los productos incluidos en la estrategia de comercialización ?

A. Identifique estas posibilidades para el procesamiento agroindustrial a nivel rural:

NOTA: De acuerdo a la definición de la **estrategia regional de comercialización** y al marco institucional de intervención de la inversión pública financiada con recursos del presupuesto general de la Nación, para el desarrollo del presente perfil sólo se tendrá en cuenta procesos de transformación agroindustrial de grado cero. Sin embargo si existen oportunidades o facilidades para alcanzar procesos de transformación más avanzados, es muy importante dejarlas planteadas en este formato así como los recursos que se utilizarían para financiarlos.

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO ID-07 : FILTRO TECNICO

Objetivo 7 : Antes de adelantar el módulo de preparación es indispensable hacer una revisión de las condiciones mínimas necesarias que deben darse para garantizar el éxito de la estrategia de comercialización propuesta.

A. Haga una breve descripción de cómo la estrategia de comercialización planteada, contempla cada una de estas condiciones mínimas:

NOTA: Si alguna de estas condiciones mínimas no se cumple se deberá buscar primero su disponibilidad. Por otra parte, la estrategia de comercialización deberá condicionarse y ser congruente con la disponibilidad real de estas condiciones mínimas.

NOMBRE DEL PROYECTO :			
FORMATO PR-01-A : DEFINICION DE LAS ALTERNATIVAS			
VARIABLE	DESCRIPCION DE ALTERNATIVAS		
	1	2	3
A. LOCALIZACION	_____	_____	_____
B. TERRENO			
área total M2	_____	_____	_____
área a utilizarse M2	_____	_____	_____
C. OBRAS CIVILES			
a) adecuación terreno			
movimiento tierra M3	_____	_____	_____
b) obras de construcción			
áreas descubiertas M2	_____	_____	_____
áreas cubiertas M2	_____	_____	_____
D. MAQUINARIA Y EQUIPO			
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
E. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS			
vías de acceso			
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
instalaciones eléctricas	_____	_____	_____
instalaciones hidráulicas	_____	_____	_____
instalaciones telefónicas	_____	_____	_____

NOMBRE DEL PROYECTO :			
FORMATO PR-02-A: DESCRIPCION DEL CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES			
ALTERNATIVA No : _____			
ACTIVIDADES	DESDE	HASTA	DESCRIPCION
a) Diseño	MES	MES	LIMITACIONES
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
b) Adquisición Terrenos	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
c) Ejecución Obras Civiles	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
d) Montaje Maquinaria y Equipos	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
e) Actividades de Apoyo	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
f) Actividades de Operación y Mantenimiento	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-03-A : DETERMINACION DE FUENTES DE BENEFICIOS

INFORMACION BASICA

ALTERNATIVA _____

PRODUCTO _____

VOLUMEN MAXIMO A COMERCIALIZAR (TON) _____

DISMINUCION MAXIMA REDUCCION PERDIDAS _____

POSTCOSECHA (CON - SIN) (%) _____

INCREMENTO MAX. PRECIO AL PROD. (\$/TN) _____

PRODUCCION LOCAL ACTUAL (TON) _____

DETERMINACION Y MEDICION FUENTES DE BENEFICIOS

AÑO OPER	(A)	(B)	(C)	(D)
	VOLUMEN A COMERCIA. (TONS)	DISMINUCION PERDIDAS POSTCOSECHA %	INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR (\$/TON)	INCREMENTO PRODUCCION LOCAL (TONS)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

INSTRUCCIONES

Indique en los años de operación sólo los incrementos anuales graduales de las variables estimadas, hasta el año en que se alcanza el nivel máximo de cada una de ellas:

(A) Es el volumen que se espera comercializar en cada año de operación del proyecto, que aumenta anualmente hasta llegar al VOLUMEN MAXIMO A COMERCIALIZAR esperado.

(B) Se refiere a la reducción en la pérdidas post-cosecha, que aumenta anualmente hasta llegar a LA DISMINUCION MAXIMA esperada.

(C) Se refiere al incremento en los precios al productor, que aumenta anualmente hasta llegar al INCREMENTO MAXIMO esperado.

(D) Se refiere al incremento anual esperado en la producción local, cuyo nivel máximo no debe sobrepasar el 10% de la producción local actual. Este nivel, se puede alcanzar a partir del quinto año.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO PR-04 : LIMITANTES GENERALES AL PROYECTO

Objetivo 4 : Hacer un recuento de las limitantes generales, externas al proyecto, que podrían afectar su desarrollo, limitar sus beneficios o inducir a modificar algunos de sus componentes.

A.De tipo técnico

B.De disponibilidad real de servicios públicos

C.De mercado

D.Institucionales

E.Jurídicos

F.Comunitarios

G.Ambientales

H.Tenencia de la tierra

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORMATO EV-01 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO

Objetivo 1: Utilizando las variables descritas en el formato PR-01, para los componentes de la estrategia de comercialización propuestos en cada alternativa, estime el costo de cada uno aplicando los precios unitarios que prevalezcan en la zona del proyecto y determine su costo total.

AÑO EN QUE SE DILIGENCIA EL PERFIL : _____
ALTERNATIVA No : _____

I. INVERSION				
COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL Miles \$
	CANTIDAD	UNIDAD		
A. DISEÑO				
a.				
b.				
c.				
SUBTOTAL 1				
B. OBRAS FISICAS				
1. Adquisición Terrenos				
a.				
b.				
c.				
2. Adquisición maquinaria y Equipo				
a.				
b.				
c.				
3. Adecuación Terrenos				
a.				
b.				
c.				
4. Construcción Obras Civiles				
a.				
b.				
c.				

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO EV-01 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA
ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO**

I. INVERSION

COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL Miles \$
	CANTIDAD	UNIDAD		
5. Montaje Maquinaria y Equipos a. b. c.				
6. Obras Complementarias a. b. c.				
SUBTOTAL 2				
C. ACTIVIDADES DE APOYO				
1. Asistencia Técnica a. b. c.				
2. Organizac. y Capacit. a. b. c.				
3. Crédito para Capital de trabajo				
SUBTOTAL 3				

TOTAL INVERSION Miles \$ (SUBT 1 + SUBT 2 + SUBT 3)	
--	--

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO:

**FORMATO EV-01 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA
ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO**

II. OPERACION Y MANTENIMIENTO

COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL Miles \$
	CANTIDAD	UNIDAD		
A. OBRAS FISICAS				
1. Terrenos				
2. Maquinaria y Equipo				
3. Obras Civiles				
4. Obras Complementarias				
B. ACTIVIDADES DE APOYO				
1. Asistencia Técnica				
2. Organización y Capaci.				
SUBTOTAL 4				

NOMBRE DEL PROYECTO:
FORMATO EV-01-A: ESTIMACION GLOBAL DE LOS COSTOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS SOCIALES
Objetivo 1A: Con base en el formato EV-01 y las razones precio social (RPS) para cada componente (ver ANEXO 3), estimar el costo social total de cada alternativa.

ALTERNATIVA No : _____

COMPONENTE	COSTO TOTAL (A)	RPS (B)	COSTO SOCIAL (C)
I. INVERSION			
A. DISEÑO			
B. OBRAS FISICAS			
1. Adquisición Terrenos			
2. Adquisición Maquinaria y Equipos			
3. Adecuación de Terrenos			
4. Construcción Obras Civiles			
5. Montaje Maquinaria y Equip			
6. Obras Complementarias			
C. ACTIVIDADES DE APOYO			
1. Asistencia Técnica			
2. Organización y Capacitac.			
3. Crédito Capital de Trabaj.			
TOTAL INVERSION (SUM (C))			
II. OPERACION Y MANTENIMIENTO			
A. OBRAS FISICAS			
1. Terrenos			
2. Maquinaria y Equipo			
3. Obras Civiles			
4. Obras Complementarias			
B. ACTIVIDADES DE APOYO			
1. Asistencia Técnica			
2. Organización y Capacitación			
TOTAL OPERACION Y MANTENIMIENTO (SUM (C))			

INSTRUCCIONES:

(A): Se toma el costo total del formato EV-01.

(B): Utilice las RPS que se encuentran en el ANEXO 3.

(C): Es $(A * B)$

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-02 : ESTIMACION GLOBAL DE LOS BENEFICIOS DE CADA ALTERNATIVA

Objetivo 2: Con base en el precio de venta del producto en el mercado mayorista rural, la determinación de fuentes de beneficios atribuibles a cada alternativa y los costos de comercialización sin proyecto (estimados en el formato PR-03), calcule los beneficios totales de la estrategia de comercialización, atribuibles a cada alternativa a precios de mercado y a precios sociales, diligenciando los formatos EV-02-A y EV-02-B.

ALTERNATIVA No : _____

PRODUCTO _____

PRECIO DE VENTA MERCADO MAYORISTA RURAL
(\$/TON) _____ (A)

COSTO COMERCIALIZACION SIN PROYECTO (\$/TON)
_____ (B)

FUENTES DE BENEFICIOS ATRIBUIBLES A LA ALTERNATIVA

AÑO	(C) VOLUMEN COMERC. TONS.	(D) DISMINUCION PERDIDAS %	(E) INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR \$/TON	(F) INCREMENTO PRODUCCION LOCAL TONS.
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-02-A: ESTIMACION GLOBAL DE LOS BENEFICIOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS DE MERCADO

ALTERNATIVA No : _____

PRODUCTO _____

AÑO	(u1) DISMINUCION PERDIDAS \$	(u2) INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR \$	(u3) INCREMENTO PRODUCCION LOCAL \$	(u4) TOTAL BENEFICIOS ANUALES Miles \$
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

INSTRUCCIONES

$u1 = C * D * (A - B)$

$u2 = C * E$

$u3 = F * (A - B)$

$u4 = u1 + u2 + u3$

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-02-B: ESTIMACION GLOBAL DE LOS BENEFICIOS DE CADA ALTERNATIVA A PRECIOS SOCIALES

ALTERNATIVA No : _____

PRODUCTO _____

AÑO	(u1) DISMINUCION PERDIDAS \$	(u2) INCREMENTO PRECIO PRODUCTOR \$	(u3) INCREMENTO PRODUCCION LOCAL \$	(u4) TOTAL BENEFICIOS ANUALES Miles \$
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10-20				

INSTRUCCIONES

$$u1 = C \cdot D \cdot (A - B \cdot 0.7)$$

$$u2 = C \cdot E \cdot (0.7)$$

$$u3 = F \cdot (A - B \cdot 0.7)$$

$$u4 = u1 + u2 + u3$$

0.7 es la RPS promedio estimada para los costos de comercialización.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-03-A : FLUJO DE CAJA A PRECIOS DE MERCADO

ALTERNATIVA No : _____

AÑO	FLUJOS		FLUJO NETO (A-B) (Miles \$) (C)	FACTOR (D)	VALOR PRESENTE (C*D) (Miles \$) (E)
	POSITIVOS BENEFICIOS Y VALOR DE SALVAMENTO (Miles de \$) (A)	NEGATIVOS COSTOS DE INVERSION OPERACION Y MANTENIMIENT (Miles de \$) (B)			
0				1.000	
1				0.893	
2				0.797	
3				0.712	
4				0.636	
5				0.567	
6				0.507	
7				0.452	
8				0.404	
9				0.361	
10				0.322	
11				0.287	
12				0.257	
13				0.229	
14				0.205	
15				0.183	
16				0.163	
17				0.146	
18				0.130	
19				0.116	
20				0.104	
21				0.092	
22				0.083	
23				0.074	
24				0.066	
25				0.059	
VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS DE MERCADO SUM (E)					

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-03-A : FLUJO DE CAJA A PRECIOS SOCIALES

ALTERNATIVA No : _____

AÑO	FLUJOS		FLUJO NETO (A-B) (Miles \$) (C)	FACTOR (D)	VALOR PRESENTE (C*D) (Miles \$) (E)
	POSITIVOS BENEFICIOS Y VALOR DE SALVAMENTO (Miles de \$) (A)	NEGATIVOS COSTOS DE INVERSION OPERACION Y MANTENIMIENT (Miles de \$) (B)			
0				1.000	
1				0.893	
2				0.797	
3				0.712	
4				0.636	
5				0.567	
6				0.507	
7				0.452	
8				0.404	
9				0.361	
10				0.322	
11				0.287	
12				0.257	
13				0.229	
14				0.205	
15				0.183	
16				0.163	
17				0.146	
18				0.130	
19				0.116	
20				0.104	
21				0.092	
22				0.083	
23				0.074	
24				0.066	
25				0.059	
			VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS SOCIALES SUM (E)		

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO EV-04 : SELECCION DE LA ALTERNATIVA MAS RENTABLE

Objetivo 4: Utilizar los indicadores calculados en el formato EV-03-B en cada alternativa, para seleccionar la mejor desde el punto de vista de la economía como un todo.

A. Con base en el Valor Presente Neto a precios sociales, estimado en el formato EV-03-B (SUM (E)) para cada una de las alternativas estudiadas, haga un ordenamiento de mayor a menor y seleccione la de mayor valor.

ALTERNATIVAS	SUMA VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS SOCIALES (miles de \$)
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____

ALTERNATIVA SELECCIONADA _____

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO FIN-01 : DESCRIPCION Y VALORACION DE LAS FUENTES DE FINANCIACION PARA LA INVERSION DEL PROYECTO

TOTAL INVERSION: _____ Miles de Pesos (viene del formato EV-01 subtotal1 + subtotal2 + subtotal3). Este es el total que debe aparecer en la ficha EBI en el cuadro del numeral 6 "FINANCIACION DE LA INVERSION", desagregado por el monto que financia cada una de las entidades financiadoras.

AÑO		DISEÑOS EV-01 SUBTOT1		OBRAS FISICAS EV-01 SUBTOT2		ACTIVIDADES DE APOYO EV-01 SUBTOT3	
PROY.	CALE.	MONTO	FUENTE	MONTO	FUENTE	MONTO	FUENTE
0	199__						
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

-Expresar los montos en los mismos términos del formato EV-01, para cada año del proyecto (tal y como se indica en los flujos de caja del formato EV-03), indicando su correspondiente año calendario.
 -En la fuente de financiación, indique el nombre de la entidad: IDEMA, DRI, PNR, Corporaciones Autónomas Regionales, CORPES, Departamento, Municipio o Comunidad; y el porcentaje financiado.

NOMBRE DEL PROYECTO :

FORMATO FIN-02 :DESCRIPCION Y VALORACION DE LAS FUENTES DE FINANCIACION PARA LA OPERACION Y MANTENIMIENTO ANUAL DEL PROYECTO

TOTAL OPERACION Y MANTENIMIENTO ANUAL _____ Miles de Pesos (viene del formato EV-01 subtotal 4). Este es el total de costos que debe aparecer en la ficha EBI en el cuadro del numeral 7 "COSTOS E INGRESOS ANUALES DE OPERACION DEL PROYECTO", desagregado por el monto que financia cada una de las entidades financiadoras.

AÑO		INFRAESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION EV-01 (IV)		ACTIVIDADES DE APOYO EV-01 (IV)	
PROY.	CALE.	MONTO ANUAL	FUENTE	MONTO ANUAL	FUENTE
0	199__				
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

-Expresar los montos en los mismos términos del formato EV-01, para cada año del proyecto (tal y como se indica en los flujos de caja del formato EV-03), indicando su correspondiente año calendario.
 -En la fuente de financiación, indique el nombre de la entidad: IDEMA, DRI, PNR, Corporaciones Autónomas Regionales, CORPES, Departamento, Municipio o Comunidad; y el porcentaje financiado.

NOMBRE DEL PROYECTO :				
FORMATO SOS-01-A : CAPACIDAD INSTITUCIONAL PARA EJECUTAR Y PONER EN MARCHA EL PROYECTO				
La evaluación de la capacidad debe hacerse usando los adjetivos bueno (B), regular (R), insuficiente (I). En las observaciones sustente la respuesta cuando sea pertinente.				
ETAPA Y/O ACTIVIDAD	ENTIDAD ENCARGADA	****EVALUACION CAPACIDAD****		
		ADMINT.	TECNICA	OPERATIVA
<u>EJECUCION</u>				
Diseños	_____	_____	_____	_____
Obras Civiles	_____	_____	_____	_____
Actividades de Apoyo	_____	_____	_____	_____
<u>PUESTA EN MARCHA</u>				
Administración	_____	_____	_____	_____
Operación	_____	_____	_____	_____
Mantenimiento	_____	_____	_____	_____
Actividades de Apoyo	_____	_____	_____	_____
OBSERVACIONES : _____				

NOMBRE DEL PROYECTO :

**FORMATO SOS-02 : CAPACIDAD DE LA COMUNIDAD PARA AMORTIZAR
CANCELAR CUOTAS DE OPERACION Y MANTENIMIENTO**

Pregunta 2: ¿Está la comunidad en capacidad de asumir los compromisos relacionados con los gastos anuales estimados de mantenimiento y operación?

ANEXO 2 : PREPARACION, EVALUACION, FINANCIACION Y SOSTENIBILIDAD EN PROYECTOS DE COMERCIALIZACION TIPO II

Este anexo se ha desarrollado para preparar, evaluar y determinar la financiación y sostenibilidad de proyectos relacionados con una estrategia de comercialización de libre concurrencia de productores y consumidores, en la que no se pueda establecer un determinado número de productos y volúmenes de excedentes producidos y vendidos. Este tipo de proyectos, fue identificado en el formato ID-05.

La infraestructura de comercialización que se desarrollará con el proyecto, permitirá a los compradores y vendedores tener acceso a un lugar común de mercado, que proveerá unos servicios mínimos como pisos de concreto, zonas de venta cubiertas y servicios públicos de energía, agua y teléfono.

Estos proyectos serán cofinanciados y administrados por alguna entidad pública de carácter municipal ó departamental.

El Anexo-2-A da las guías para hacer la preparación del proyecto en términos de su localización, tamaño del terreno, áreas cubiertas y descubiertas y servicios públicos. Para algunas de las variables se han predeterminado las unidades de medida, con el fin de tener una aproximación de su tamaño, que permita más adelante hacer su costeo.

Los costos del proyecto se identifican con la ayuda del Anexo-2-B. Este anexo comprende dos partes. La primera está relacionada con los componentes de inversión, identificados en el anexo anterior. Los precios unitarios se refieren a las variables que se utilizan para dimensionar cada componente. Estos precios deben ser tomados de los mercados locales donde se desarrollará el proyecto. El costo total para cada componente, es el resultado de multiplicar las cantidades por el precio unitario. La segunda parte del Anexo-2-B, se refiere a los costos anuales previstos de mantenimiento y operación.

Los anteriores costos, tanto de inversión como de mantenimiento y operación, dados a precios de mercado, son convertidos en el Anexo-2-C a precios sociales, aplicando la Razón Precio Social (RPS) respectiva a cada componente, que se reportan en el ANEXO 3.

Los beneficios de este tipo de proyectos se asocian con un incremento anual del Valor de la Producción Agropecuaria del **espacio regional**, identificado en el formato ID-04. Este incremento

adicional, no podrá exceder del 20 por ciento del valor actual, límite que se deberá alcanzar en el año en que el proyecto llegue a plena marcha, que debe estar entre los cinco y los diez primeros años.

La justificación para la anterior limitación a los beneficios directos de esta estrategia de comercialización, se basa en que incrementos adicionales deberán estar asociados con otro tipo de proyectos regionales complementarios, como desarrollo de vías de comunicación, infraestructuras de riego, transferencia de tecnología agropecuaria, etc.

El flujo de caja a precios sociales, se estima diligenciando el Anexo-2-E, siguiendo los siguientes pasos:

a) los flujos positivos (Columna A), están conformados por:

- los beneficios adicionales anuales, estimados en el Anexo 2-D, columna (C).

- en el año 20, se estima un valor de salvamento del proyecto equivalente al 20% del costo total de las inversiones. Del Anexo-2-B, tome el subtotal 1 y multiplíquelo por 0.20. Para expresar este Valor de Salvamento en precios sociales debe multiplicarse por una RPS de 0.8 (que es un promedio ponderado de las RPS de los componentes de las obras físicas del proyecto).

b) los flujos negativos (columna B), están conformados por:

- en el año 0, el total de costos de inversión a precios sociales, reportado en subtotal 1 del Anexo-2-C.

- del año 1 al 20 del proyecto, se incluyen los costos de operación y mantenimiento a precios sociales (estimados en el subtotal 2 del Anexo-2-C).

c) el flujo neto (columna C), se estima como la diferencia en cada año entre el flujo positivo y el negativo.

d) el factor que se encuentra en la columna D, se utiliza para expresar los flujos de cada año en valor presente.

e) por último, se calculan todos los flujos en cada año en valor presente en la columna E, cuya sumatoria permite llegar al indicador utilizado (Valor Presente Neto) para medir la rentabilidad a precios sociales del proyecto evaluado.

Todos los flujos se deben expresar en miles de pesos constantes del año en que se prepara el perfil del proyecto.

En la primera parte del Anexo-2-F, se identifican las fuentes de financiación y los aportes de cada una de ellas para los diferentes componentes de la inversión del proyecto, como son diseño, adquisición del terreno y ejecución de obras civiles y complementarias (expresados a precios de mercado, Anexo-2-B). También se especifican las fechas de cada desembolso. En la segunda parte se identifica la entidad de carácter público que se hará cargo de la financiación del mantenimiento y operación del proyecto.

No incluya entidades como fuente de financiación si no cuenta con su respaldo. Recuerde que cuando envíe la ficha EBI deberá respaldar estos montos con cartas de compromiso de las entidades involucradas.

Por último en el Anexo-2-G, se evalúa la capacidad administrativa de las entidades que se encargarían de la ejecución de las etapas y actividades identificadas en la construcción y puesta en marcha del proyecto.

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-A : PREPARACION DEL PROYECTO

VARIABLE	UNIDAD (A)	CANTIDAD (B)
I. LOCALIZACION		_____
II. TERRENO		
área total	M2	_____
área a utilizarse	M2	_____
III. ADECUACION TERRENO		
movimiento tierra	M3	_____
IV. AREAS CUBIERTAS		
bodegas	M3	_____
zonas de ventas	M2	_____
V. AREAS DESCUBIERTAS		
	M2	_____
VI. OBRAS COMPLEMENTARIAS		
instals eléctricas	_____	_____
instals hidráulicas	_____	_____
instals telefónicas	_____	_____
VII. MANTENIMIENTO Y OPERACION		
	_____	_____
	_____	_____
	_____	_____

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-B : COSTOS DEL PROYECTO A PRECIOS DE MERCADO

AÑO EN QUE SE DILIGENCIA EL PERFIL : _____

I. INVERSION

COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO (C)	COSTO TOTAL (D)
	UNIDAD (A)	CANTIDAD (B)		
A. Diseño				
1. _____				
2. _____				
3. _____				
B. Adquisición Terreno	M2			
C. Adecuación Terreno				
1. Movimientos Tierra	M3			
2. _____				
D. Obras Civiles				
1. Areas cubiertas				
a. Bodegas	M2			
b. zonas de venta	M2			
2. Areas descubiertas				
a. _____	M2			
E. Obras Complementari				
a. Instala. Eléctricas				
b. Instala. Hidráulica				
c. Instala. Telefónica				
d. _____				
SUBTOTAL 1				

INSTRUCCIONES : (A) ANEXO-2-A, columna (A)
 (B) ANEXO-2-A, columna (B)
 (C) Precio de Mercado prevaleciente en el
 sitio del proyecto.
 (D) (B) * (C)

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-B : COSTOS DEL PROYECTO A PRECIOS DE MERCADO**II. MANTENIMIENTO Y OPERACION (ANUALES)**

COMPONENTE	VARIABLE		PRECIO UNITARIO (C)	COSTO TOTAL (D)
	UNIDAD (A)	CANTIDAD (B)		
1. _____				
2. _____				
3. _____				
SUBTOTAL 2				

INSTRUCCIONES: (C) Precio de Mercado local de los componentes necesarios para la operación y mantenimiento del proyecto.

(D) (B) * (C)

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-C : COSTOS DEL PROYECTO A PRECIOS SOCIALES

I. INVERSION

COMPONENTE	COSTO TOTAL (A)	RPS (B)	COSTO PRECIO SOCIAL (C)
A. Diseño			
B. Adquisición Terreno			
C. Adecuación Terreno			
D. Obras Civiles			
1. Areas cubiertas			
2. Areas descubiertas			
E. Obras Complementar.			
SUBTOTAL 1			

INSTRUCCIONES: (A) ANEXO-2-B, columna (D)
 (B) Se toma del ANEXO 3
 (C) (A) * (B)

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-C : COSTOS DEL PROYECTO A PRECIOS SOCIALES

II. MANTENIMIENTO Y OPERACION (ANUALES)

COMPONENTE	COSTO TOTAL (A)	RPS (B)	COSTO PRECIO SOCIAL (C)
SUBTOTAL 2			

INSTRUCCIONES: (A) ANEXO-2-B, (SUBTOTAL 2)
 (B) Se toma del ANEXO 3
 (C) (A) * (B)

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-D : BENEFICIOS DEL PROYECTO

I. Valor Actual de la Producción Agropecuaria en el **espacio regional** (valorado al precio mayorista del mercado rural) beneficiado por la **estrategia de comercialización (formato ID-04)**.

\$ _____ (A)

Nota : Utilice los precios del mismo año en que se está elaborando el perfil.

II. El máximo incremento porcentual acumulado en el valor de la Producción Agropecuaria en el **espacio regional** beneficiado por la **estrategia de comercialización**, no puede exceder del 20 %, con respecto a su nivel actual. Este nivel máximo se espera sea entre los años 5 y 10 del proyecto, cuando se estime que se encuentre en plena marcha.

III. El beneficio incremental se estima con la ayuda del siguiente cuadro:

AÑO	(A) VALOR ACTUAL DE LA PROD. Miles de \$	(B) VALOR ESPERADO Miles de \$	(C) BENEFICIO INCREMENTAL Miles de \$
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11-20.			

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-D : BENEFICIOS DEL PROYECTO

- INSTRUCCIONES: (A) Este valor debe ser constante para todos los años del proyecto.
- (B) Se estima aumentando el valor actual (A) en un porcentaje máximo del 20%, alcanzable sólo cuando el proyecto se encuentre en plena marcha. En los años anteriores, el valor actual de la producción se deberá aumentar gradualmente por porcentajes inferiores al 20%. Una vez alcanzado, este valor se mantendrá constante.
- (C) $(B - A)$

NOMBRE DEL PROYECTO :					
ANEXO-2-E : FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO A PRECIOS SOCIALES					
AÑO	FLUJOS		FLUJO NETO (A-B) (Mils \$) (C)	FACTOR (D)	VALOR PRESENT (C*D) (Mil \$) (E)
	POSITIVOS BENEFICIOS INCREMENTALES Y VALOR DE SALVAMENTO (Miles de \$) (A)	NEGATIVOS COSTOS DE INVERSION Y OPERACION A PRECIOS SOCIALES (Miles de \$) (B)			
0				1.000	
1				0.893	
2				0.797	
3				0.712	
4				0.636	
5				0.567	
6				0.507	
7				0.452	
8				0.404	
9				0.361	
10				0.322	
11				0.287	
12				0.257	
13				0.229	
14				0.205	
15				0.183	
16				0.163	
17				0.146	
18				0.130	
19				0.116	
20				0.104	
			VALOR PRESENTE NETO A PRECIOS DE SOCIALES SUM (E)		

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-F : FINANCIACION DEL PROYECTO

A. INVERSION TOTAL: _____ (Anexo-2-B, SUBT1) (1)

ETAPA/ ACTIVIDAD	AÑO PROYECTO	AÑO CALENDARIO	MONTO Miles \$	FUENTE
DISEÑO				
ADQUISICION TERRENO				
OBRAS CIVILES Y COMPLEMENT.				

B. OPERACION Y MANTENIMIENTO
(Desembolso Anuales, del Anexo-2-B, SUBT2) (2)

ETAPA/ ACTIVIDAD	AÑOS PROYECTO	AÑOS CALENDARIO	MONTO ANUAL Miles \$	FUENTE
OPERACION				
MANTENIMIENTO				

NOTAS: (1) Este es el total que debe aparecer en la ficha EBI en el cuadro del numeral 6 "FINANCIACION DE LA INVERSION", desagregado por el monto que financia cada una de las entidades financieras.

(2) Este es el total de costos que debe aparecer en la ficha EBI en el cuadro del numeral 7 "COSTOS E INGRESOS ANUALES DE OPERACION DEL PROYECTO", desagregado por el monto que financia cada una de las entidades financieras.

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-G : SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

OBJETIVO : Evaluar la capacidad administrativa, técnica y operativa de las instituciones que van a ejecutar y poner en marcha el proyecto.

* Qué entidades (públicas o privadas) han manifestado interés en ejecutar las etapas y actividades identificadas para la implementación del proyecto

1. _____
2. _____
3. _____

* Cúal es la capacidad administrativa, técnica y operativa de las entidades que probablemente ejecutarían las etapas y actividades de inversión? (buena, regular, deficiente)

ETAPA/ ACTIVIDAD	ENTIDAD	CAPACIDAD		
		ADMINIST.	TECNICA	OPERATIVA
DISEÑO				
ADQUISICION TERRENO				
OBRAS CIVI. Y COMPLEME.				

*¿Qué entidades (públicas o privadas) han manifestado su interés en poner en marcha la alternativa seleccionada?

1. _____
2. _____
3. _____

Continúa

Continuación

NOMBRE DEL PROYECTO :

ANEXO-2-G: SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

*¿Cuál es la capacidad administrativa, técnica y operativa de las entidades que probablemente se encargarían de la puesta en marcha de la alternativa seleccionada? (buena, regular, deficiente)

ETAPA/ ACTIVIDAD	ENTIDAD	CAPACIDAD		
		ADMINIST.	TECNICA	OPERATIVA
MANTENIMIENTO				
OPERACION				

ANEXO 3: RAZONES PRECIO SOCIAL

En este anexo, se incluyen las razones precio sociales necesarias para trasladar de precios de mercado a precios sociales, los costos de inversión y de operación en los proyectos de comercialización.

COMPONENTE	RPS
I. INVERSION	
A. DISEÑO	0.90
B. OBRAS FISICAS	
1. Adquisición Terrenos	1.00
2. Adquisición Maquinaria y Equipos	0.80
3. Adecuación de Terrenos	0.75
4. Construcción Obras Civiles	0.75
5. Montaje Maquinaria y Equipo	0.75
6. Obras Complementarias	0.75
C. ACTIVIDADES DE APOYO	
1. Asistencia Técnica	1.0
2. Organización y Capacitación	0.9
3. Crédito para Capital de Trabajo	0.7
II. OPERACION Y MANTENIMIENTO	
A. OBRAS FISICAS	0.75
B. ACTIVIDADES DE APOYO	0.9

Fuente: "Estimación de Precios de Cuenta para Colombia". DNP-BID, 1990.