

FICHA DE EVALUACION DE PERFILES - 2012

NOMBRE DEL PERFIL:		
PRODUCTO:		
MUNICIPIO (S):		
DEPARTAMENTO:		
FECHA DE DILIGENCIAMIENTO		
EVALUADOR		

Condiciones de alianza

Crterios	Información Básica	Variable	Cálculo	Resultado de la variable	Calificación Obtenida	Calificación Máxima Posible
Dominio del aliado comercial en el producto de la alianza.	Experiencia del aliado comercial.	Tiempo de experiencia, en el producto de la alianza.	Exp. >=5 años =5 y proporcionalmente menos para experiencias más cortas.			5
Riesgo comercial.	Volumen de compra del aliado en el último año y metas de producción de la alianza para el primer año.	Porcentaje de participación del producto de la alianza en las compras actuales del aliado comercial en el mismo producto.	Part. del 50% = 6, Part. del 40% o del 60% = 5, Part. del 30% o del 70% =3, Part. del 20% o del 80% = 1, Part. del 0% o del 100% =0 y proporcionalmente para valores intermedios.			6
Participación del socio comercial en la financiación del proyecto.	Aporte del socio comercial en la financiación total del proyecto durante la etapa de inversión.(1)	Porcentaje del aporte respecto a la inversión total. (2)	> 10% = 6 5% a 10% = 3 >0% a 5% = 1 0% = 0			6
Experiencia de la organización de productores atendiendo convenios de comercialización	Trayectoria de organización acopiando producto para atender convenios de comercialización.	Años de experiencia de la organización atendiendo convenios de comercialización	Sin experiencia = 0, 2 años o menos = 1,5, Más de 2 años = 3			3
		Porcentaje de beneficiarios que comercializan a través de la organización de productores	100% = 6, <100% y > 80% = 5, <80% y >60% = 4, <60% y >40% = 3, <40% y >20% = 2 y <20% = 0			6
Diseño Asociativo del agronegocio	Logística Asociativa del Agronegocio	Define mecanismos logísticos específicos (Acopio, ruta, fondo de comercialización, o la coordinación de otras actividades para la centralización de ventas)	Si=4 No=0 Proporcional para mecanismos parcialmente definidos.			4
Subtotal condiciones de alianza					0	30

(1) El aporte del aliado comercial se evalúa sobre el valor total del proyecto.

(2) Productos por fuera de la apuesta exportadora es condición de elegibilidad mínimo un aporte del 3% del total de la inversión. Para café es condición de elegibilidad un aporte del 3% del valor total de la inversión.

Viabilidad social y ambiental del perfil

Crterios	Información Básica	Variable	Cálculo	Resultado de la variable	Calificación Obtenida	Calificación Máxima Posible
Tipo de población a beneficiar.	Grupos especiales de población.	Pertenece o no los beneficiarios a grupos afrocolombianos o indígenas o desplazados.	Pertenece a grupo especial Si = 3,5; No = 0.			3,5
Trayectoria de los beneficiarios en el cultivo o producto propuesto	Experiencia de los productores en el cultivo o producto propuesto.	Porcentaje de beneficiarios que tienen experiencia en el cultivo o producto propuesto.	100% = 4, <100% y >70% =3,2, <70% y >40% =2,4, <40% y >10% =1,6, <10% y >1% =0,8			4
Ubicación geográfica del grupo de productores	Dispersión o concentración de los productores.	Cobertura en número de municipios incluidos dentro del perfil y dispersión de los beneficiarios dentro de ellos. Tenga en cuenta la facilidad de la operación logística en el criterio de calificación	Beneficiarios nucleados en un municipio = 6,5 Beneficiarios nucleados en dos o más municipios = 3,2 Beneficiarios dispersos y en varios municipios = 0			6,5
Competencias de la organización de productores para representar a los beneficiarios dentro del agro-negocio	Equipamiento empresarial. (3)	Posee órganos de dirección operando, tiene contabilidad y recauda cuotas de sostenimiento	Posee órganos de dirección operando = 2 Lleva contabilidad = 1 Recauda cuotas de sostenimiento = 3 se suman los puntajes			6
	Objetivos de la organización de productores	Objeto social de la organización consistente con el proyecto	El objeto social es consistente con el objeto del proyecto? Si.= 2, No=0			2
	Beneficiarios asociados a la organización de productores	Porcentaje de beneficiarios socios de la organización	100% son socios = 3 50% son socios = 1,5 25% son socios = 0,75 menos de 25% son socios=0			3
Viabilidad ambiental del perfil.	Lista de chequeo debidamente diligenciada.	Respeto salvaguardas ambientales y es compatible con POT (4) y además anexa certificación municipal de uso del suelo indicando esa compatibilidad.	Si anexa certificación =2,5 No anexa certificación= 0			5
		Diligencia completa y conclusión favorable.	Si=2,5 No=0			
Subtotal viabilidad social y ambiental del perfil					0	30

(3) Aunque parte de esta información no se solicita en el Perfil, la evaluación de la OGR en campo permitirá establecer si la organización de productores posee órganos de dirección y si lleva contabilidad, igualmente permitirá verificar el recaudo de cuotas de sostenimiento.

(4) Si contraviene salvaguardas ambientales o está en área protegida o hay incompatibilidad con POT, el perfil no es viable. Si no anexa certificación se debe verificar en la visita de campo.

Estructura Financiera

Crterios	Información Bsica	Variable	Cclculo	Resultado de la variable	Calificaci3n Obtenida	Calificaci3n M3xima Posible
Menor Incentivo Modular como proporci3n de inversi3n total durante la etapa de inversi3n.	Monto de incentivo modular e inversi3n total.	Porcentaje del incentivo modular respecto de la inversi3n total.	< 15 = 8, 15 y 20 = 7, 20 y 25 = 5, 25 y 30 = 1			8
Cofinanciaci3n articulada con otros programas (PNCT, Areas Desarrollo Rural, Programas de Desarrollo y Paz, Plan	Aportes a la cofinanciaci3n, articulaci3n de procesos	Participaci3n conjunta de varios de estos actores	Si = 4 No=0			4
Gesti3n de Cofinanciaci3n	Aporte de los cofinanciadores diferentes a los productores e incentivo modular. (5) (6)	Porcentaje de cofinanciaci3n por parte de entidades aportantes diferentes de productores, organizaci3n de productores e incentivo modular	<40%=0 Entre 40% y 50% = 3 >50% = 8			8
Subtotal estructura financiera					0	20

(5) Cuando el perfil incluya cr3dito bancario se debe sumar como un cofinanciador adicional diferente de los productores.

(6) Ante el incumplimiento de compromisos de un aportante durante anteriores convocatorias, la OGR podr3 no tener en cuenta dicho aporte en la alianza evaluada o solicitar garantfas adicionales a este aportante

Componente de agronegocios, aspectos t3cnicos y de mercado

Crterios	Informaci3n Bsica	Variable	Cclculo	Resultado de la variable	Calificaci3n Obtenida	Calificaci3n M3xima Posible
Vinculaci3n con la respectiva cadena	Agentes que intervienen.	Es apoyado y cofinanciado por gremios, Fondos Parafiscales, proveedores, es propuesta por un aliado comercial o contribuye a la conformaci3n de un conglomerado.	Se da alguna de estas condiciones=5 No se da alguna de estas condiciones=0			5
Identificaci3n de requisitos de calidad del comercializador.	Descripci3n por tipo de calidad solicitada, Expresamente requerida por el aliado y representado en un sobreprecio.	Nivel de reconocimiento de calidad	Con Certificaci3n = 5 Con orientaci3n BPA u ecol3gica=4 Est3ndar (inocuidad-calidad organol3ptica, norma t3cnica)=3 Calidad indeterminada=1			5
Razonabilidad de la opci3n tecnol3gica propuesta.	Presentaci3n y descripci3n de la opci3n tecnol3gica escogida	Justificaci3n de la opci3n tecnol3gica escogida y razonabilidad en t3rminos de productividades y costos.	An3lisis comparativo de opci3n tecnol3gica con base en: Productividades = 2,5 Costos = 2,5			5
	Capacidad de los productores para asimilar el modelo tecnol3gico de producci3n.	Coherencia entre condiciones de los productores y exigencias de la opci3n tecnol3gica escogida.	Coherencia de la propuesta = 5 y menor segun criterio del evaluador.			5
Subtotal componente de agronegocios, aspectos t3cnicos y de mercado					0	20

Calificaci3n Final	Puntaje	M3ximo Total
	0	100
RESUMEN (incluir un breve resumen con los aspectos y caracteristicas m3s importantes identificados).		
Identificaci3n de fortalezas y debilidades para el desarrollo de esta posible Alianza.		
Describe los riesgos potenciales identificados		