

## Datos básicos

### 01 - Datos básicos del proyecto

#### Nombre

Fortalecimiento COMERCIAL DE LOS MERCADOS CAMPESINOS DE Ibagué, Tolima

#### Código BPIN

2018730010017

#### Sector

Agricultura y desarrollo rural

**Es Proyecto Tipo:** No

**Fecha creación:** 31/07/2018 05:51:09

**Identificador:** 135165

**Formulador:** antonio garcia ramos

## Contribución a la política pública

### 01 - Contribución al Plan Nacional de Desarrollo

#### Plan

(2014-2018) Todos por un nuevo país

#### Estrategia Transversal

1056 - Transformación del campo

#### Objetivo

10561 - Acelerar la salida de la pobreza y la ampliación de la clase media rural mediante una apuesta de inclusión productiva de los pobladores rurales.

#### Programa

1702 - Inclusión productiva de pequeños productores rurales

### 02 - Plan de Desarrollo Departamental o Sectorial

#### Plan de Desarrollo Departamental o Sectorial

SOLUCIONES QUE TRANSFORMAN

#### Estrategia del Plan de Desarrollo Departamental o Sectorial

Competitividad de la producción agropecuaria

#### Programa del Plan Desarrollo Departamental o Sectorial

Agropecuario - Productividad agropecuaria

### 03 - Plan de Desarrollo Distrital o Municipal

#### Plan de Desarrollo Distrital o Municipal

POR IBAGUE, CON TODO EL CORAZÓN

#### Estrategia del Plan de Desarrollo Distrital o Municipal

Desarrollo rural y agropecuario sostenible

#### Programa del Plan desarrollo Distrital o Municipal

Fomento del desarrollo agropecuario integral y la seguridad alimentaria

## Identificación y descripción del problema

### Problema central

BAJA CULTURA EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CAMPESINOS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE

### Descripción de la situación existente con respecto al problema

Los mercados campesinos de Ibagué en el momento carece de autonomía en relación al desarrollo de las actividades propias del funcionamiento del mercado, como logística, organización, contactos, gestiones de espacio público; además manejo administrativo, datos estadísticos de ventas, control de seguimiento a beneficiarios, entre otros.

### Magnitud actual del problema – indicadores de referencia

En el momento los mercados campesino, desarrolla actividades de comercialización de alimentos hortofrutícolas, en la plaza de la 28 segundo piso, todos los sábados y domingos, en el parque Murillo Toro, una vez al mes después de cada quincena el día viernes y en el parque de la 93 la samaria dos veces al mes un sábado cada 15 días.  
Por otra parte, los pertenecientes al programa, desarrollan la actividad comercial transportando los alimentos desde la finca hasta el sitio de venta de una forma convencional la cual garantiza que los productos lleguen a su destino, pero no con la adecuada presentación.  
Además, las labores de logística y funcionamiento de los mercados móviles (parque Murillo y parque 93 la samaria), se realizan con el apoyo de la Secretaria de Desarrollo Rural, de la Alcaldía Municipal de Ibagué, quien en aras de que el programa funcione de la mejor manera presta las volquetas para el transporte de los elementos necesarios para el funcionamiento de los mercados móviles. A su vez, posee un grupo de profesionales adscritos a la secretaria – Grupo U.M.A.T.A.

## 01 - Causas que generan el problema

Causas directas	Causas indirectas
1. Débil Técnica, Capacitación Integral Y Participación Activa Para El Fortalecimiento Empresarial, Productivo, Comercial Y De Sostenibilidad de los pequeños productores	1.1 Alto grado de dependencia de los pequeños comerciantes con la Alcaldía de Ibagué
	1.2 Deficiente proceso logístico
2. Insuficiencia de elementos básicos para el desarrollo eficiente y sostenible de actividades productivas, comerciales de los mercados campesinos.	2.1 Bajo emprendimiento e innovación en los procesos de valor agregado
3. Falta de estrategias de promoción y publicidad	3.1 Escaso conocimiento y experiencia en marketing y ventas
	3.2 Inexistencia de una política para el fomento de los mercados campesinos

## 02 - Efectos generados por el problema

Efectos directos	Efectos indirectos
1. Bajo empoderamiento del programa mercados campesinos	1.1 Deserción de productores agropecuarios por falta de rentabilidad
2. Baja inclusión del núcleo familiar en la rentabilidad productiva	2.1 Baja participación de jóvenes en los mercados campesinos
3. Bajo interés de los gremios por participar en mercados campesinos	3.1 Poco sentido de pertenencia de algunos productores agropecuarios en los mercados campesinos

## Identificación y análisis de participantes

### 01 - Identificación de los participantes

Participante	Contribución o Gestión
<b>Actor:</b> Nacional <b>Entidad:</b> Servicio Nacional De Aprendizaje (Sena) <b>Posición:</b> Cooperante <b>Intereses o Expectativas:</b> DESARROLLAR LOS PROGRAMAS DE FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL AGROPECUARIO SENA LA GRANJA ESPINAL	CAPACITACION Y FORTALECIMIENTO EN TEMAS ORGANIZACIONALES ADMINISTRATIVOS, CONTABLES, MANEJO POS COSECHA
<b>Actor:</b> Otro <b>Entidad:</b> CAMARA DE COMERCIO <b>Posición:</b> Cooperante <b>Intereses o Expectativas:</b> ACOMPAÑAMIENTO ASESORIA CAPACITACION SEDE IBAGUÉ	CAPACITACION Y ASESORIA EN ATENCION AL CLIENTE MARKETING
<b>Actor:</b> Municipal <b>Entidad:</b> Ibagué - Tolima <b>Posición:</b> Cooperante <b>Intereses o Expectativas:</b> A TRAVÉS DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO RURAL ADELANTAR LA COORDINACION DIRECTA DE LOS MCI	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

### 02 - Análisis de los participantes

Los participantes han coordinado durante la etapa inicial del proyecto y en el proceso de ejecución; donde se pasa a otra instancia y se busca gestionar los recursos para el fortalecimiento de los mercados campesinos en entidades del orden nacional que apoyan estas iniciativas.

## Población afectada y objetivo

### 01 - Población afectada por el problema

#### Tipo de población

Personas

#### Número

9.200

#### Fuente de la información

GRUPO UMATA

#### Localización

Ubicación general	Localización específica
<b>Región:</b> Centro Oriente <b>Departamento:</b> Tolima <b>Municipio:</b> Ibagué <b>Centro poblado:</b> Rural <b>Resguardo:</b>	

### 02 - Población objetivo de la intervención

#### Tipo de población

Personas

#### Número

5.168

#### Fuente de la información

BASE DE DATOS MERCADOS CAMPESINOS

#### Localización

Ubicación general	Localización específica	Nombre del consejo comunitario
<b>Región:</b> Centro Oriente <b>Departamento:</b> Tolima <b>Municipio:</b> Ibagué <b>Centro poblado:</b> <b>Resguardo:</b>		

### 03 - Características demográficas de la población objetivo

#### Características demográficas de la población objetivo

Clasificación	Detalle	Número de personas	Fuente de la información
Género	Masculino	2.368	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
	Femenino	2.800	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
Etaria (Edad)	0 a 14 años	1.750	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
	15 a 19 años	650	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
	20 a 59 años	2.648	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
	Mayor de 60 años	248	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
Población Vulnerable	Desplazados	138	BASE DE DATOS GRUPO UMATA
	Víctimas	32	BASE DE DATOS GRUPO UMATA

## 5. Objetivos específicos

### 01 - Objetivo general e indicadores de seguimiento

#### Problema central

BAJA CULTURA EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CAMPESINOS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE

#### Objetivo general – Propósito

MEJORAR LA CULTURA EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CAMPESINOS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE

#### Indicadores para medir el objetivo general

Indicador objetivo	Descripción	Fuente de verificación
	<b>Medido a través de:</b> Puntaje <b>Meta:</b> 10 <b>Tipo de fuente:</b> Documento oficial	INFORMES DE AVANCE

### 02 - Relaciones entre las causas y objetivos

Causa relacionada	Objetivos específicos
<b>Causa directa 1</b> Débil Técnica, Capacitación Integral Y Participación Activa Para El Fortalecimiento Empresarial, Productivo, Comercial Y De Sostenibilidad de los pequeños productores	DESARROLLAR UN PROGRAMA DE ASISTENCIA TÉCNICA, CAPACITACION INTEGRAL Y PARTICIPACION ACTIVA PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO, COMERCIAL Y DE LOS PRODUCTORES DE MERCADOS CAMPESINOS IBAGUE
<b>Causa indirecta 1.1</b> Alto grado de dependencia de los pequeños comerciantes con la Alcaldía de Ibagué	DISMINUIR EL GRADO DE DEPENDENCIA DE LOS PEQUEÑOS COMERCIANTES CON LA ALCALDÍA DE IBAGUÉ
<b>Causa indirecta 1.2</b> Deficiente proceso logístico	SUFICIENTE PROCESO LOGÍSTICO
<b>Causa directa 2</b> Insuficiencia de elementos básicos para el desarrollo eficiente y sostenible de actividades productivas, comerciales de los mercados campesinos.	Adquirir los elementos básicos para el desarrollo eficiente y sostenible de actividades productivas, comerciales de los mercados campesinos
<b>Causa indirecta 2.1</b> Bajo emprendimiento e innovación en los procesos de valor agregado	ALTO EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EN LOS PROCESOS DE VALOR AGREGADO
<b>Causa directa 3</b> Falta de estrategias de promoción y publicidad	Desarrollar estrategias de promoción y publicidad
<b>Causa indirecta 3.1</b> Escaso conocimiento y experiencia en marketing y ventas	FORTALECER EL CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN MARKETING Y VENTAS
<b>Causa indirecta 3.2</b> Inexistencia de una política para el fomento de los mercados campesinos	EXISTENCIA DE UNA POLÍTICA PARA EL FOMENTO DE LOS MERCADOS CAMPESINOS

## Alternativas de la solución

### 01 - Alternativas de la solución

Nombre de la alternativa	Se evaluará con esta herramienta	Estado
Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y financiera a través de programas de capacitación a los pequeños productores de MCI	Si	Completo

#### Evaluaciones a realizar

Rentabilidad:	Si
Costo - Eficiencia y Costo mínimo:	Si
Evaluación multicriterio:	No

**Alternativa 1. Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y financiera a través de programas de capacitación a los pequeños productores de MCI**

### Estudio de necesidades

#### 01 - Bien o servicio

**Bien o servicio**

FORTALECIMIENTO COMERCIAL

**Medido a través de**

Número

**Descripción**

APOYO A LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES EN PROCESOS DE FORTALECIMIENTO AL PROGRAMA MERCADOS CAMPESINO DE IBAGUE

Año	Oferta	Demanda	Déficit
2017	0,00	1.292,00	-1.292,00
2018	1.292,00	1.292,00	0,00

**Alternativa:** Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y financiera a través de programas de capacitación a los productores de MC.

## Análisis técnico de la alternativa

### 01 - Análisis técnico de la alternativa

#### Análisis técnico de la alternativa

- Fortalecer la asistencia técnica, capacitación integral y participación activa para el fortalecimiento empresarial, productivo, comercial y de sostenibilidad a los productores del programa mercados campesinos Ibagué.

Se proyecta fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y financiera a través de programas de capacitación y herramientas necesarias para desarrollar las actividades de forma eficiente en las unidades productivas.

Lo anterior, en aras de ofrecer directamente al cliente final alimentos hortofrutícolas y transformados de buena calidad garantizando la trazabilidad e inocuidad de los mismos a un precio justo, logrando obtener mayor rentabilidad.

-Dotar los mercados campesinos Ibagué de elementos básicos para el desarrollo eficiente y sostenible de actividades productivas, comerciales, y empresariales que permitan la apropiación de una identidad e imagen corporativa de calidad.

Se pretende fortalecer los mercados Campesinos Ibagué con herramientas determinantes que promuevan el funcionamiento autónomo de las actividades, que conlleven a que los productores en un corto, mediano y largo plazo logren generar capacidades que faciliten y aseguren la continuidad en el tiempo, dado que es necesario contar con una política pública que proteja la continuidad del programa en los futuros gobiernos.

-Se proyecta potencializar nuevos espacios de mercados en la zona rural en los corregimientos de Villarestrepo y San Bernardo y en la zona urbana en los parques principales de la ciudad en donde se garantice la venta de los alimentos a clientes de la canasta familiar a un precio justo.

**Alternativa:** Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y

## Localización de la alternativa

### 01 - Localización de la alternativa

Ubicación general	Ubicación específica
<b>Región:</b> Centro Oriente <b>Departamento:</b> Tolima <b>Municipio:</b> Ibagué <b>Centro poblado:</b> <b>Resguardo:</b> <b>Latitud:</b> <b>Longitud:</b>	

### 02 - Factores analizados

Aspectos administrativos y políticos,  
Cercanía a la población objetivo,  
Cercanía de fuentes de abastecimiento,  
Disponibilidad y costo de mano de obra,  
Factores ambientales,  
Medios y costos de transporte

**Alternativa:** Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y

### Cadena de valor de la alternativa

**Costo total de la alternativa:** \$ 520.895.701,00

#### 1 - Objetivo específico 1 Costo: \$ 200.800.000

DESARROLLAR UN PROGRAMA DE ASISTENCIA TECNICA, CAPACITACION INTEGRAL Y PARTICIPACION ACTIVA PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO, COMERCIAL Y DE LOS PRODUCTORES DE MERCADOS CAMPESINOS IBAGUE

Producto	Actividad
<b>1.1 Servicios de educación informal en comercialización</b>  <b>Medido a través de:</b> Número de productores  <b>Cantidad:</b> 80,0000  <b>Costo:</b> \$ 200.800.000	<b>1.1.1 REALIZAR CAPACITACION EN DESARROLLO ORGANIZACIONAL, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO .</b>  <b>Costo:</b> \$ 40.800.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>1.1.2 REALIZAR EL INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS EXITOSAS DE ASOCIACIONES AGROPECUARIAS</b>  <b>Costo:</b> \$ 30.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>1.1.3 BRINDAR INCENTIVOS QUE PROMUEVAN EL EMPODERAMIENTO A LOS PRODUCTORES</b>  <b>Costo:</b> \$ 40.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>1.1.4 REALIZAR CAPACITACIONES EN PROCESOS DE MANEJO POSCOSECHA Y DE AGROINDUSTRIA</b>  <b>Costo:</b> \$ 30.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>1.1.5 FOMENTAR PARA LA DIVERSIFICACION AGRICOLA Y PECUARIO DEL MERCADO CAMPESINO DE IBAGUÉ</b>  <b>Costo:</b> \$ 20.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si

Producto	Actividad
<b>1.1 Servicios de educación informal en comercialización</b>  <b>Medido a través de:</b> Número de productores  <b>Cantidad:</b> 80,0000  <b>Costo:</b> \$ 200.800.000	<b>1.1.6 REALIZAR EL SEGUIMIENTO A LOS MERCADOS CAMPESINOS DE IBAGUE</b>  <b>Costo:</b> \$ 12.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>1.1.7 REALIZAR CAPACITACIONES EN GASTRONOMIA AUTOCTONA, BPM, PRESENTACION DE ALIMENTOS</b>  <b>Costo:</b> \$ 20.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>1.1.8 ASESORAR FORMACION EN ATENCION AL CLIENTE, COMERCIALIZACION, MARKETING</b>  <b>Costo:</b> \$ 8.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si

**2 - Objetivo específico 2 Costo:** \$ 270.175.701

Adquirir los elementos básicos para el desarrollo eficiente y sostenible de actividades productivas, comerciales de los mercados campesinos

Producto	Actividad
<b>2.1 Servicio de apoyo para el fomento organizativo de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria</b>  <b>Medido a través de:</b> Número de productores agropecuarios  <b>Cantidad:</b> 40,0000  <b>Costo:</b> \$ 270.175.701	<b>2.1.1 ADQUIRIR EQUIPOS E INSUMOS PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS MCI</b>  <b>Costo:</b> \$ 10.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>2.1.2 ADQUIRIR ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA LOGISTICA Y GENERACION DE VALOR AGREGADO</b>  <b>Costo:</b> \$ 21.022.801  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si

Producto	Actividad
<p>2.1 Servicio de apoyo para el fomento organizativo de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria</p> <p><b>Medido a través de:</b> Número de productores agropecuarios</p> <p><b>Cantidad:</b> 40,0000</p> <p><b>Costo:</b> \$ 270.175.701</p>	<p><b>2.1.3 ADQUIRIR ELEMENTOS BASICOS Y SUFICIENTES NECESARIOS PARA EL MANEJO POSCOSECHA</b></p> <p><b>Costo:</b> \$ 14.522.000</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>
	<p><b>2.1.4 ADQUIRIR LOS ELEMENTOS BÁSICOS Y SUFICIENTES PARA LA PREPARACION Y SERVICIO DE COMIDAS</b></p> <p><b>Costo:</b> \$ 41.750.900</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>
	<p><b>2.1.5 ADQUIRIR UNIFORMES CON IDENTIDAD DE MCI</b></p> <p><b>Costo:</b> \$ 20.880.000</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>
	<p><b>2.1.6 ADQUIRIR TOLDOS MÓVILES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MERCADOS CAMPESINOS ITINERANTES DEL MUNICIPIO DE IBAGUÉ</b></p> <p><b>Costo:</b> \$ 162.000.000</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>

**3 - Objetivo específico 3 Costo:** \$ 49.920.000

Desarrollar estrategias de promoción y publicidad

Producto	Actividad
<p>3.1 Servicio de educación informal en Buenas Prácticas Agrícolas y producción sostenible</p> <p><b>Medido a través de:</b> Número de personas</p> <p><b>Cantidad:</b> 5.168,0000</p> <p><b>Costo:</b> \$ 49.920.000</p>	<p><b>3.1.1 REALIZAR CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE LOS MERCADOS CAMPESINOS DE IBAGUÉ</b></p> <p><b>Costo:</b> \$ 49.920.000</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>

**Alternativa:** Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y

### Actividad 1.1.1 REALIZAR CAPACITACION EN DESARROLLO ORGANIZACIONAL, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO .

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$20.400.000,00
2	\$20.400.000,00
<b>Total</b>	<b>\$40.800.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$20.400.000,00
2	\$20.400.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 1.1.2 REALIZAR EL INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS EXITOSAS DE ASOCIACIONES AGROPECUARIAS

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$15.000.000,00
2	\$15.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$30.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$15.000.000,00
2	\$15.000.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 1.1.3 BRINDAR INCENTIVOS QUE PROMUEVAN EL EMPODERAMIENTO A LOS PRODUCTORES

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$20.000.000,00
2	\$20.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$40.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$20.000.000,00
2	\$20.000.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 1.1.4 REALIZAR CAPACITACIONES EN PROCESOS DE MANEJO POSCOSECHA Y DE AGROINDUSTRIA

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$15.000.000,00
2	\$15.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$30.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$15.000.000,00
2	\$15.000.000,00
<b>Total</b>	

**Actividad 1.1.5 FOMENTAR PARA LA DIVERSIFICACION AGRICOLA Y PECUARIO DEL MERCADO CAMPESINO DE IBAGUÉ**

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$10.000.000,00
2	\$10.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$20.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$10.000.000,00
2	\$10.000.000,00
<b>Total</b>	

**Actividad 1.1.6 REALIZAR EL SEGUIMIENTO A LOS MERCADOS CAMPESINOS DE IBAGUE**

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$6.000.000,00
2	\$6.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$12.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$6.000.000,00
2	\$6.000.000,00
<b>Total</b>	

**Actividad 1.1.7 REALIZAR CAPACITACIONES EN GASTRONOMIA AUTOCTONA, BPM, PRESENTACION DE ALIMENTOS**

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$10.000.000,00
2	\$10.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$20.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$10.000.000,00
2	\$10.000.000,00
<b>Total</b>	

**Actividad 1.1.8 ASESORAR FORMACION EN ATENCION AL CLIENTE, COMERCIALIZACION, MARKETING**

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$4.000.000,00
2	\$4.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$8.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$4.000.000,00
2	\$4.000.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.1 ADQUIRIR EQUIPOS E INSUMOS PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS MCI

Periodo	Maquinaria y Equipo
1	\$10.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$10.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$10.000.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.2 ADQUIRIR ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA LOGISTICA Y GENERACION DE VALOR AGREGADO

Periodo	Maquinaria y Equipo
1	\$21.022.801,00
<b>Total</b>	<b>\$21.022.801,00</b>

Periodo	Total
1	\$21.022.801,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.3 ADQUIRIR ELEMENTOS BASICOS Y SUFICIENTES NECESARIOS PARA EL MANEJO POSCOSECHA

Periodo	Materiales
1	\$14.522.000,00
<b>Total</b>	<b>\$14.522.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$14.522.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.4 ADQUIRIR LOS ELEMENTOS BÁSICOS Y SUFICIENTES PARA LA PREPARACION Y SERVICIO DE COMIDAS

Periodo	Maquinaria y Equipo
1	\$41.750.900,00
<b>Total</b>	<b>\$41.750.900,00</b>

Periodo	Total
1	\$41.750.900,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.5 ADQUIRIR UNIFORMES CON IDENTIDAD DE MCI

Periodo	Materiales
1	\$20.880.000,00
<b>Total</b>	<b>\$20.880.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$20.880.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.6 ADQUIRIR TOLDOS MÓVILES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MERCADOS CAMPESINOS ITINERANTES DEL MUNICIPIO DE IBAGUÉ

Periodo	Maquinaria y Equipo
1	\$162.000.000,00
<b>Total</b>	<b>\$162.000.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$162.000.000,00
<b>Total</b>	

## Actividad 3.1.1 REALIZAR CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE LOS MERCADOS CAMPESINOS DE IBAGUÉ

Periodo	Mano de obra calificada
1	\$24.960.000,00
2	\$24.960.000,00
<b>Total</b>	<b>\$49.920.000,00</b>

Periodo	Total
1	\$24.960.000,00
2	\$24.960.000,00
<b>Total</b>	

**Alternativa:** Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y

### Análisis de riesgos alternativa

#### 01 - Análisis de riesgo

	Tipo de riesgo	Descripción del riesgo	Probabilidad e impacto	Efectos	Medidas de mitigación
1-Propósito (Objetivo general)	De calendario	El cronograma de actividades no se cumpla a cavidad y queden actividades fuera del programa	<b>Probabilidad:</b> 4. Probable <b>Impacto:</b> 4. Mayor	No se cumpla con el objetivo de la actividad	Seguir las fechas estimadas en el cronograma y dejar hitos para poder cumplir
2-Componente (Productos)	De calendario	No contar con el personal idóneo para las capacitaciones	<b>Probabilidad:</b> 1. Raro <b>Impacto:</b> 4. Mayor	Incumplimiento del cronograma de actividades	Cumplir con lo programación establecida al inicio de la ejecución
3-Actividad	Operacionales	Personal del SENA sin disponibilidad para las capacitaciones	<b>Probabilidad:</b> 1. Raro <b>Impacto:</b> 4. Mayor	Incumplimiento de las actividades del proyecto	Programar actividades de acuerdo al cronograma de actividades

**Alternativa:** Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y

## Ingresos y beneficios alternativa

### 01 - Ingresos y beneficios

**Tipo:** Beneficios

**Medido a través de:** Número

**Bien producido:** Otros agrícolas

**Razón Precio Cuenta (RPC):** 0.91

Periodo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
2	1.292,00	\$139.154,00	\$179.786.968,00
3	1.292,00	\$139.154,00	\$179.786.968,00
4	1.292,00	\$139.154,00	\$179.786.968,00
5	1.292,00	\$139.154,00	\$179.786.968,00
6	1.292,00	\$139.154,00	\$179.786.968,00

### 02 - Totales

Periodo	Total beneficios	Total
2	\$179.786.968,00	\$179.786.968,00
3	\$179.786.968,00	\$179.786.968,00
4	\$179.786.968,00	\$179.786.968,00
5	\$179.786.968,00	\$179.786.968,00
6	\$179.786.968,00	\$179.786.968,00

Alternativa 1

Flujo Económico

01 - Flujo Económico

P	Beneficios e ingresos (+)	Créditos(+)	Costos de preinversión (-)	Costos de inversión (-)	Costos de operación (-)	Amortización (-)	Intereses de los créditos (-)	Valor de salvamento (+)	Flujo Neto
0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0
1	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$334.103.329,8	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$-334.103.329,8
2	\$163.606.140,9	\$0,0	\$0,0	\$125.360.000,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$38.246.140,9
3	\$163.606.140,9	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$163.606.140,9
4	\$163.606.140,9	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$163.606.140,9
5	\$163.606.140,9	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$163.606.140,9
6	\$163.606.140,9	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$163.606.140,9

## Indicadores y decisión

### 01 - Evaluación económica

Indicadores de rentabilidad			Indicadores de costo-eficiencia	Indicadores de costo mínimo	
Valor Presente Neto (VPN)	Tasa Interna de Retorno (TIR)	Relación Costo Beneficio (RCB)	Costo por beneficiario	Valor presente de los costos	Costo Anual Equivalente (CAE)
<b>Alternativa:</b> Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y financiera a través de programas de capacitación a los pequeños productores de MCI					
\$128.331.805,36	25,69 %	\$1,32	\$77.059,36	\$398.242.768,93	\$28.119.774,63

### Costo por capacidad

Producto	Costo unitario (valor presente)
Servicio de apoyo para el fomento organizativo de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria	\$4.659.449,33
Servicio de educación informal en Buenas Prácticas Agrícolas y producción sostenible	\$8.162,48
Servicios de educación informal en comercialización	\$2.121.014,03

### 03 - Decisión

#### Alternativa

Fortalecer los procesos de cosecha, pos cosecha, presentación de productos, comercialización, atención al cliente y ventas, como también, la parte administrativa y financiera a través de programas de capacitación a los pequeños productores de MCI

## Indicadores de producto

### 01 - Objetivo 1

1. DESARROLLAR UN PROGRAMA DE ASISTENCIA TECNICA, CAPACITACION INTEGRAL Y PARTICIPACION ACTIVA PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, PRODUCTIVO, COMERCIAL Y DE LOS PRODUCTORES DE MERCADOS CAMPESINOS IBAGUE

#### Producto

1.1. Servicios de educación informal en comercialización

#### Indicador

1.1.1 Productores con transferencia de conocimiento en el uso de información comercial atendidos

**Medido a través de:** Número de productores

**Meta total:** 80,0000

**Fórmula:**

**Es acumulativo:** No

**Es Principal:** Si

#### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Meta por periodo
1	80,0000		

## 02 - Objetivo 2

2. Adquirir los elementos básicos para el desarrollo eficiente y sostenible de actividades productivas, comerciales de los mercados campesinos

### Producto

2.1. Servicio de apoyo para el fomento organizativo de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria

### Indicador

2.1.1 Productores agropecuarios apoyados

**Medido a través de:** Número de productores agropecuarios

**Meta total:** 40,0000

**Fórmula:**

**Es acumulativo:** No

**Es Principal:** Si

### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Meta por periodo
1	40,0000		

### 03 - Objetivo 3

#### 3. Desarrollar estrategias de promoción y publicidad

##### Producto

#### 3.1. Servicio de educación informal en Buenas Prácticas Agrícolas y producción sostenible

##### Indicador

#### 3.1.1 Personas capacitadas

**Medido a través de:** Número de personas

**Meta total:** 5.168,0000

**Fórmula:**

**Es acumulativo:** No

**Es Principal:** Si

##### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Meta por periodo
1	5,1680		

## Indicadores de gestión

### 01 - Indicador por proyecto

#### Indicador

Area Atendida Con Cubrimiento De Incentivo Financiero

**Medido a través de:** Porcentaje

**Código:** 1100G023

**Fórmula:**  $Cif = Hcif * 100 / Hd$

**Tipo de Fuente:** Documento oficial

**Fuente de Verificación:** INFORME DE SUPERVISIÓN

#### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Valor
1	1292	<b>Total:</b>	<b>1292</b>

## Esquema financiero

### 01 - Clasificación presupuestal

#### Programa presupuestal

1702 - Inclusión productiva de pequeños productores rurales

#### Subprograma presupuestal

1100 INTERSUBSECTORIAL AGROPECUARIO

## 02 - Resumen fuentes de financiación

Etapa	Entidad	Tipo Entidad	Tipo de Recurso	Período	Valor
Inversión	IBAGUÉ	Municipios	Propios	1	\$395.535.701,00
				2	\$125.360.000,00
				Total	\$520.895.701,00
	Total Inversión				\$520.895.701,00
<b>Total</b>					<b>\$520.895.701,00</b>

## Resumen del proyecto

### Resumen del proyecto

Resumen narrativo	Descripción	Indicadores	Fuente	Supuestos
<b>Objetivo General</b>	MEJORAR LA CULTURA EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CAMPESINOS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE		<b>Tipo de fuente:</b> Documento oficial <b>Fuente:</b> INFORMES DE AVANCE	<b>Se programan las actividades con tiempos de holgura que permitan el cumplimiento de las actividades</b>
<b>Componentes (Productos)</b>	1.1 Servicios de educación informal en comercialización	<b>Productores con transferencia de conocimiento en el uso de información comercial atendidos</b>	<b>Tipo de fuente:</b> Documento oficial <b>Fuente:</b> INFORME DE SUPERVISIÓN	
	2.1 Servicio de apoyo para el fomento organizativo de la Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria	<b>Productores agropecuarios apoyados</b>	<b>Tipo de fuente:</b> Documento oficial <b>Fuente:</b> INFORME DE SUPERVISIÓN	
	3.1 Servicio de educación informal en Buenas Prácticas Agrícolas y producción sostenible	<b>Personas capacitadas</b>	<b>Tipo de fuente:</b> Documento oficial <b>Fuente:</b> INFORME DE SUPERVISIÓN	<b>Se realizó la programación con el Sena y Cámara de Comercio para las capacitaciones</b>
<b>Actividades</b>	1.1.1 - REALIZAR CAPACITACION EN DESARROLLO ORGANIZACIONAL, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO .(*) 1.1.2 - REALIZAR EL INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS EXITOSAS DE ASOCIACIONES AGROPECUARIAS(*) 1.1.3 - BRINDAR INCENTIVOS QUE PROMUEVAN EL EMPODERAMIENTO A LOS PRODUCTORES(*) 1.1.4 - REALIZAR CAPACITACIONES EN PROCESOS DE MANEJO POSCOSECHA Y DE AGROINDUSTRIA(*) 1.1.5 - FOMENTAR PARA LA DIVERSIFICACION AGRICOLA Y PECUARIO DEL MERCADO CAMPESINO DE IBAGUÉ(*) 1.1.6 - REALIZAR EL SEGUIMIENTO A LOS MERCADOS CAMPESINOS DE IBAGUE(*) 1.1.7 - REALIZAR CAPACITACIONES EN GASTRONOMIA AUTOCTONA, BPM, PRESENTACION DE ALIMENTOS(*) 1.1.8 - ASESORAR FORMACION EN ATENCION AL CLIENTE, COMERCIALIZACION, MARKETING(*)		<b>Tipo de fuente:</b> <b>Fuente:</b>	<b>Ejecución de capacitaciones de acuerdo al cronograma</b>

Resumen narrativo	Descripción	Indicadores	Fuente	Supuestos
Actividades	2.1.1 - ADQUIRIR EQUIPOS E INSUMOS PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS MCI(*) 2.1.2 - ADQUIRIR ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA LOGISTICA Y GENERACION DE VALOR AGREGADO(*) 2.1.3 - ADQUIRIR ELEMENTOS BASICOS Y SUFICIENTES NECESARIOS PARA EL MANEJO POSCOSECHA(*) 2.1.4 - ADQUIRIR LOS ELEMENTOS BÁSICOS Y SUFICIENTES PARA LA PREPARACION Y SERVICIO DE COMIDAS(*) 2.1.5 - ADQUIRIR UNIFORMES CON IDENTIDAD DE MCI(*) 2.1.6 - ADQUIRIR TOLDOS MÓVILES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE MERCADOS CAMPESINOS ITINERANTES DEL MUNICIPIO DE IBAGUÉ(*)	<b>Nombre: Area Atendida Con Cubrimiento De Incentivo Financiero</b>  <b>Unidad de Medida: Porcentaje</b>  <b>Meta: 1292.0000</b>	<b>Tipo de fuente:</b>  <b>Fuente:</b>	
	3.1.1 - REALIZAR CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE LOS MERCADOS CAMPESINOS DE IBAGUÉ(*)			<b>Tipo de fuente:</b>  <b>Fuente:</b>

(\*) Actividades con ruta crítica