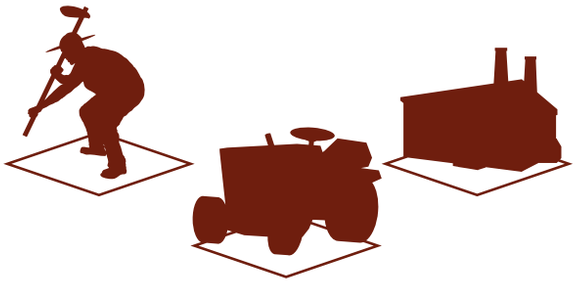
CONVENIO SENA – SAC No. 00442/07

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN MULTINIVEL:

MANEJO PRODUCTIVO PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL PEQUEÑO, MEDIANO Y GRAN VOLUMEN DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

MANUAL DE CAPACITACIÓN



Autores

Juan B. Pérez Hidalgo
Gerente Comercial
FINAGRO

Luisa Fernanda Hoyos Camacho
Profesional
Gerencia Comercial
FINAGRO

Pedro David Castaño González
Gerente de Seguros Agroindustriales
MAPFRE - Colombia

Piedad Constanza Ciro Basto
Coordinadora de Capacitación
del Programa COLOMBIAGAP
Corporación Colombia Internacional

Diana Ivett Toscano Riaño
Asesora Agricultura Limpia

Delsa Moreno Cepero
Capacitadora y Coordinadora
Convenio SENA - SAC No. 00442/07

Colaboradores

Ángela Galindo
Carlos Alberto Ávila
Eduardo Montes
Jaime Cardona
José Gabriel Ospina
Lucelly Silva
Marcela Arias
Sonia Lucía Navia
Alonso Hernández
Dilia Marina Coral
Fernando José Cantillo
Jonny Ebratt
José Carlos Suárez
Luis Alfredo Carreño
Paulo Lemus
Camilo Ernesto Ruiz
Darío Álvarez
Isaías Arévalo
Jorge García
Juliana Marcela Naranjo
Luis Eduardo Cucunubá
Rafael Burgos
Yulieth Montaño Yaruro

Revisión editorial

Luisa Fernanda Santiago Nieto

ISBN: 978-958-97907-1-7

© Convenio SENA – SAC

Coordinación: Sociedad de Agricultores de Colombia, SAC
Abril de 2007

Producción Editorial

produmedios
Producción de Medios de Comunicación

Tel: 2885338 Bogotá D.C., Colombia
www.produmedios.com

Impreso en Colombia
Printed in Colombia

CONTENIDO

Capítulo 1
Participación de productores en esquemas de asociatividad.
PÁGINA 9

Capítulo 2
Manejo empresarial del proyecto productivo.
PÁGINA 15

Capítulo 3
Aplicación de normas de competencia.
PÁGINA 25

Capítulo 4
Aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manufactura en el proyecto productivo.
PÁGINA 27

Capítulo 5
Evaluación de calidad del volumen producido, ruta de seguimiento para satisfacción de consumidores y calificación de proveedores.
PÁGINA 34

Capítulo 6
Portafolio de servicios de finagro y seguros agrícolas a disposición de los productores del sector agropecuario
PÁGINA 38

PRESENTACIÓN

El convenio de cooperación especial No. 00442/07, suscrito entre el Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y la Sociedad de Agricultores de Colombia – SAC, pone en marcha el programa de capacitación multinivel: Manejo Productivo para la Sostenibilidad Técnica y Financiera del Pequeño, Mediano y Gran Volumen de Producción Agropecuaria, el cual beneficiará a 6.000 personas vinculadas directamente con este sector.

El programa se desarrollará a través de encuentros liderados por 23 capacitadores locales, quienes conformarán sus grupos de productores en 180 zonas de la geografía nacional. El objetivo es estimularlos a ser empresarios del campo y permitirles a través de elementos pedagógicos y técnicos establecer alianzas estratégicas interinstitucionales para lograr la producción sostenible de alimentos y materias primas.

El proceso se inicia con la selección y preparación de agricultores en su lugar de origen o zona de producción y culmina con la celebración de un encuentro nacional, en donde los 60 representantes seleccionados en los departamentos expondrán los resultados del proceso de capacitación junto con recomendaciones sobre elementos prácticos que se deben incorporar en nuevas jornadas de capacitación que promuevan el concepto de agricultura empresarial sostenible.

RAFAEL MEJÍA LÓPEZ
Presidente
Sociedad de Agricultores de Colombia, SAC

INTRODUCCIÓN

En el marco del Convenio SENA – SAC No. 00442/07, se desarrollará el programa de capacitación multinivel en el Manejo Productivo para la Sostenibilidad Técnica y Financiera del Pequeño, Mediano y Gran Volumen de Producción Agropecuaria que capacitará a 6.000 productores y trabajadores rurales, quienes estarán en igualdad de condiciones para participar en los encuentros regionales de capacitación. Posteriormente, se escogerán 540 representantes de los 180 grupos capacitados que competirán para tener uno de los 60 cupos en el encuentro nacional y, de esta manera, representar al total de capacitados en el programa.

El contenido del programa está dividido en seis temas que proporcionan herramientas y conceptos técnicos para que los agricultores y personas vinculadas al sector agropecuario los apliquen en sus zonas productivas y logren la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), la certificación de sus competencias laborales, la búsqueda de financiación con recursos propios, de crédito o mixtos y el acceso a seguros de riesgos climáticos, lo cual asegurará un verdadero manejo empresarial de sus proyectos productivos.

Los 23 capacitadores nacionales seleccionan a nivel veredal sus grupos de capacitación conformados por un mínimo de 35 productores. Estos grupos reciben seis jornadas de capacitación en los siguientes temas:

1. Participación de productores en esquemas de Asociatividad
2. Manejo empresarial del proyecto productivo
3. Aplicación de normas de competencia
4. Aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manufactura en el Proyecto Productivo
5. Evaluación de calidad del volumen producido, ruta de seguimiento para satisfacción de consumidores y calificación de proveedores.
6. Productos FINAGRO y seguros agrícolas a disposición de productores y proyectos productivos.

Al finalizar el proceso, se seleccionan de cada grupo tres personas que se hayan destacado y participan en los encuentros departamentales. Así mismo, de cada encuentro departamental se seleccionan nuevamente los tres más sobresalientes y participan en el encuentro nacional a celebrase en la ciudad de Santa Marta departamento de Magdalena en agosto del 2008.

REQUISITOS PARA SER ELEGIDOS

- Participar activamente en las seis capacitaciones locales
- Ser productor o tener vínculo directo con un proyecto productivo.
- Ser proactivo.
- Ser multiplicador.
- Participar en otras actividades o programas de capacitación de los convenios entre el SENA y la SAC.
- Tener la disposición de iniciar el proceso de certificación o tener certificadas sus competencias laborales en las titulaciones agropecuarias ya registradas en normas en el SENA.
- Estar implementando BPA.
- Ser asociado o un productor destacado.
- Tener la capacidad de comprender y multiplicar los servicios de financiamiento que ofrece FINAGRO.
- Comprender los seguros agrícolas que se ofrecen al sector a través de MAPFRE Colombia.

PARTICIPACIÓN DE PRODUCTORES EN ESQUEMAS DE ASOCIATIVIDAD

CAPÍTULO 1

Las formas asociativas se constituyen en una de las mejores alternativas para lograr soluciones efectivas a problemas colectivos, que difícilmente se pueden resolver con acciones individuales aisladas.

El éxito en la conformación, estabilización y consolidación de las organizaciones rurales, no depende del tipo de empresa a conformar sino básicamente de:

- La **CALIDAD** en los procesos que se implementen y en el producto final
- La **ACTIVIDAD** que se decida desarrollar
- La **VOLUNTAD** y
- El **COMPROMISO** de los asociados

No es funcional conformar grupos asociativos con falsas expectativas de apoyo y servicios; es preciso lograr la decisión espontánea, consciente y responsable de los interesados para dar inicio a un verdadero proyecto empresarial, con planteamientos y problemas definidos, objetivos concretos y alternativas de solución viables, que garanticen el tránsito a la formación de empresas sostenibles.

ALTERNATIVAS DE ASOCIATIVIDAD

- **Cooperativas:** es la empresa asociativa sin ánimo de lucro, en la cual los asociados son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa.
- **Precooperativas:** es el grupo que se organiza para realizar actividades permitidas a las cooperativas, pero que por carecer de capacidad económica, administrativa u otra, no está en la posibilidad inmediata de ser cooperativa.
- **Empresas comunitarias:** surgieron en el proceso de reforma social agraria para explotar colectivamente predios adjudicados por el antiguo INCORA.
- **Asociaciones:** es la persona jurídica sin ánimo de lucro constituida por quienes adelantan la misma actividad agropecuaria y con el fin de defender sus intereses.
- **Sociedades (S.A., LTDA, Comanditas y SAT):** son aquellas que adquieren personería jurídica y que establecen como objeto uno o más actividades mercantiles.
- **Corporaciones:** son entes jurídicos que buscan el bienestar de los asociados y desarrollan programas y proyectos que mejoran la situación económica y social de comunidades homogéneas.

- **Empresas Asociativas de Trabajo - EAT:** es una organización económica productiva, en la cual los asociados aportan su capacidad laboral.
- **Juntas de Acción Comunal - JAC:** es una corporación cívica sin ánimo de lucro compuesta por los vecinos de un lugar.
- **Grupos de gestión:** son grupos establecidos para defender o adelantar algún proyecto específico dentro de un tiempo determinado.

VENTAJAS DE LA ASOCIATIVIDAD

- Acceder a mercados, proyectos y financiación con ventajas frente a la individualidad
- Estructurar y consolidar la imagen empresarial
- Cumplir la doble condición de ser socio y propietario de la empresa.
- Optimizar los factores y recursos de producción
- Acceder a programas y políticas de entidades gubernamentales o privadas que mejoran la competitividad y la sostenibilidad.

CONDICIONES BÁSICAS PARA INICIAR UNA FORMA ASOCIATIVA

- Tener un proyecto productivo que satisfaga una **NECESIDAD** común o que preste un servicio.
- Sentirse motivados, comprometidos y responsables frente a la asociación
- Haber realizado reuniones de capacitación para la escogencia de la forma asociativa y la estructura jurídica y legal a utilizar.
- Constituir y legalizar la forma asociativa
- Estructurar administrativamente la asociación
- Diseñar y poner en marcha el plan de desarrollo

PERFIL DEL ASOCIADO

- Se compromete y asume riesgos
- Aprovecha las oportunidades
- Conoce el campo de acción
- Tiene sentido de organización y de pertenencia
- Tiene iniciativa, es un líder, es emprendedor, es independiente pero se articula a otras empresas y el medio externo.
- Es optimista, sueña y tiene sentido empresarial
- Busca el beneficio colectivo sin descuidar el desarrollo particular

REFLEXIONES SOBRE ASOCIATIVIDAD

La asociatividad es un proceso organizacional que requiere:

- Direccionamiento
- Dedicación de tiempo real
- Aporte de productores, organizaciones e instituciones
- Fuentes de financiación internas y externas
- Identificación de proyectos productivos

Con el fin de garantizar el éxito de cualquiera de las modalidades asociativas u otros esquemas que puedan establecerse en la región, se deben tener en cuenta las siguientes condiciones:

1. **MARCO LEGAL**
2. **IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES QUE SE LLEVARÁN A CABO DENTRO DE LA FORMA ASOCIATIVA**
3. **ELABORAR PRESUPUESTO, CREAR ESTRUCTURA CONTABLE Y DEFINIR PLAN DE FINANCIACIÓN**
4. **PLAN DE ADMINISTRACIÓN**
5. **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**
6. **CREACIÓN DE SISTEMAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL**

1. MARCO LEGAL

Realizar reuniones previas organizativas de funcionamiento basados en la respectiva legislación vigente para:
a. Construir el grupo de fundadores
b. Nombrar un Comité Organizador y nombrar representantes
c. Definir el modelo a desarrollar
d. Elaborar los estudios, las actas de aportes y de la asamblea.
e. Identificar las necesidades
f. Identificar recursos con que cuentan
g. Definir metas
h. Elaborar reglamento interno

Convocar y realizar la asamblea de constitución para:
a. Valorar los aportes de los asociados
b. Determinar, analizar y aprobar los estatutos
c. Elegir los organismos de gestión y control (directivos, junta de vigilancia, Revisor Fiscal y comités).
d. En reunión del Consejo de Administración se elegirá al Representante Legal
e. Firmar el acta de constitución

Ver procedimiento legal en la página 12

2. IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDADES QUE SE LLEVARÁN A CABO DENTRO DE LA FORMA ASOCIATIVA

Para la identificación de las actividades a desarrollar se debe considerar:

- ¿Cuánto se sembrará?
- ¿Cómo se producirá?
- ¿Cuál es la capacidad de producción?
- ¿Cuánto es lo mínimo que se debe producir para ser rentable?

PROCEDIMIENTO LEGAL PARA REGISTRO Y RECONOCIMIENTO DE LA FORMA ASOCIATIVA

1. Reunir los socios para construir la sociedad (personas jurídicas)

2. Elaborar la minuta de constitución y presentarla en la notaría (Personas Jurídicas), con los siguientes datos básicos: nombre, razón social, objeto social, clase de sociedad e identificación de los socios, nacionalidad, duración, domicilio, aportes de capital, representante legal y facultades, distribución de utilidades, causales de disolución entre otros.

3. Obtener la escritura pública autenticada en la notaría (Personas Jurídicas).

Empresas unipersonales: Inscribir el documento privado ante el secretario de la Cámara de Comercio.

4. Matricular e inscribir la sociedad en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio.

Requisitos:

Presentar la segunda copia de la escritura pública de la constitución de la sociedad (Solo para personas jurídicas).

Diligenciar formulario de Matrícula Mercantil para establecimiento de comercio (Si los tiene), personas naturales o jurídicas y/o sucursales y agencias comerciales, según el caso.

5. Solicitar formulario Adicional de Registro para fines Tributarios (NIT-RUT-RIT).

Requisitos:

Diligenciar formulario, documentos soporte exigidos por Cámara de Comercio para el registro, según el tipo de ente de que se trate. Documento de identificación de las personas naturales.

6. Obtener el Certificado de Existencia y Representación Legal (Personas Jurídicas) o el Certificado de Matrícula Mercantil (Personas Naturales)

7. Registrar los libros de contabilidad en la Cámara de Comercio, Diario, Mayor, Inventarios y Balances, actas (sociedades), según el giro ordinario de sus negocios.

8. Renovar anualmente, antes del 31 de marzo de cada año, las matrículas mercantiles de las personas Naturales, Jurídicas y de los establecimientos de comercio.

- ¿Cuánto se producirá?
- ¿Cuánto cuesta esa producción?
- ¿Cuáles son las necesidades de semillas e insumos?
- ¿A quién se le venderá la producción?
- ¿Cuándo y cómo se entregará el producto?

3. ELABORAR PRESUPUESTO, CREAR ESTRUCTURA CONTABLE Y DEFINIR PLAN DE FINANCIACIÓN

Para la elaboración de estos temas, se debe tener en cuenta:

- ¿Cuáles son las necesidades de dinero por actividades en el proceso de producción del cultivo principal y/o especie pecuaria?
- ¿Cuál será el costo total de producción?
- ¿Cómo financiar cada etapa?
- ¿Cuándo se necesitarán los recursos internos y externos?

4. PLAN DE ADMINISTRACIÓN

En este plan se indica la estrategia administrativa, contable y de control; se debe proponer un organigrama que muestre la estructura organizativa de la forma asociativa con sus respectivos cargos y funciones.

5. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

El plan de comercialización define detalladamente las directrices y los mecanismos del mercadeo por etapas, por lo tanto considera:

- Las características del cultivo y/o especie
- La cantidad a vender
- Las clases de calidades a vender
- Los clientes de cada producto
- La frecuencia y la forma en que se venderá

6. CREACIÓN DE SISTEMAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL

El seguimiento y el control son realizados por medio de la celebración de reuniones periódicas de evaluación de las actividades propuestas en el plan, de acuerdo con las fases del cultivo. Los resultados de estas reuniones se registrarán en actas en donde se estipularán los acuerdos y las decisiones pactadas, los informes del estado productivo, técnico y financiero, las políticas de mercadeo, la comercialización y la distribución de las ganancias. Hay disponibles varios formatos de control que permiten mantener informada a la comunidad acerca de las actividades y la gestión de las personas a quienes se les encomienda la organización.

Es importante evaluar los resultados del proceso productivo a través de indicativos cuantificables que permitan establecer el porcentaje en que se cumplieron los objetivos propuestos.

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA EL TRABAJO ASOCIATIVO

Los productores agropecuarios interesados deben estar firmemente convencidos que agruparse bajo una modalidad asociativa es un reto que mejora las condiciones de vida de su familia y su comunidad.

Cada miembro debe estar dispuesto a trabajar de manera continua y esmerada en beneficio de su familia y de su comunidad.

Los resultados son lentos pero seguros, se debe trabajar sin interrupciones durante los primeros años; es probable que surjan inconvenientes y contratiempos, pues estos son normales en una organización; hay que estar convencidos que el esquema asociativo es un modelo social comprobado.

Cada miembro debe entender que el esquema asociativo es un sistema donde cada actividad desarrollada conforma un eslabón y, por lo tanto, tiene la misma importancia en relación con otras. Sin embargo, en la práctica, es necesario establecer mecanismos administrativos que garanticen el orden y el logro de un adecuado desempeño.

La calidad de lo producido debe cumplir exigencias y requisitos para ser competitivos en los mercados y fortalecer así la experiencia asociativa.

Los productos deben ejercer gestión y liderazgo en todas las etapas de los procesos productivos, con aplicación de derechos y valores humanos.

Es indispensable que los agricultores analicen las habilidades y destrezas de los asociados y sus posibilidades de acción exitosa de acuerdo con las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que se presenten.

Es importante dignificar el trabajo de los productores y exaltar su gestión con sentido de pertenencia, misión social y visión de progreso.

Los asociados deben estar actualizados en los cambios legales y tributarios.

EJERCICIO PRÁCTICO

Realizar con los participantes un sociograma donde simulen una comunicación con la comunidad para crear un grupo asociativo que ofrezca el volumen producido y ubique la producción en el mercado.

MANEJO EMPRESARIAL DEL PROYECTO PRODUCTIVO

CAPÍTULO 2

El proyecto productivo es el soporte principal de cualquier unidad productiva, desarrolla estrategias sociales, económicas y culturales para el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad. Igualmente, permite visualizar en tiempo y espacio:

1. Un plan de acción,
2. Una adecuada administración y
3. El respectivo control

¿QUÉ ES UN PROYECTO?

Es la definición de los pasos a realizar en un periodo de tiempo, en el que se involucran recursos humanos y físicos (financieros, tecnológicos, materiales e insumos), con el fin de solucionar, transformar o fortalecer una situación social o productiva en una región.

El proyecto producido desarrolla estrategias sociales, económicas y culturales para el mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad.

CLASIFICACIÓN DE PROYECTOS EN EL SECTOR AGROPRODUCTIVO

- Agrícolas
- Pecuarios
- Industriales
- Servicios
- Infraestructura
- Gestión de actividades

TIPOS DE PROYECTOS

- Sociales
- Productivos
- De infraestructura

UN PROYECTO PRODUCTIVO PERMITE CONOCER:

- Oportunidades y amenazas
- Compromisos productivos
- Oferta y demanda
- Precios

- Canales y márgenes de comercialización
- Evaluación económica y financiera (identifica la rentabilidad, es decir, si el proyecto genera ganancias o pérdidas).

ASPECTOS GENERALES DE LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS

La formulación de un proyecto parte de la identificación de:

- **UNA IDEA**
- **UNA NECESIDAD determinada por una situación:**

ECONÓMICA
SOCIAL
TÉCNICA

Y requiere del diseño de acciones o alternativas que modifican o perfeccionan las condiciones iniciales.

Formular un proyecto es un proceso que lleva tiempo y dedicación, es necesario dialogarlo y construirlo.

ETAPAS DE UN PROYECTO

1. PLANEACIÓN
2. EJECUCIÓN
3. EVALUACIÓN

1. PLANEACIÓN

Para la planeación del proyecto se debe:

- Conocer la zona agroecológica y las indicaciones del uso de suelo en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT).
- Analizar las prioridades de la política agropecuaria nacional y zonal para su posterior interrelación con el proyecto planteado.
- Vincular la operación técnica con la normatividad jurídica y administrativa
- Incorporar opiniones técnicas, administrativas y de la comunidad
- Buscar información, canalizarla y por consenso incorporarla
- Analizar el beneficio y el costo del proyecto.

2. EJECUCIÓN

Abarca la ejecución de todas las fases, detallando y documentado cada una de ellas.

3. EVALUACIÓN

Esta etapa tiene dos momentos importantes:

- Antes de iniciar el proyecto
- Al concluir el proyecto

ASPECTOS GENERALES PARA PRESENTAR Y/O DESARROLLAR UN PROYECTO

- Identificación de problemas
- Priorización del problema
- Información del proyecto:

  Objetivo general

  Objetivo específico

  Justificación (Qué pasaría si se realizara el proyecto)

  Descripción (En qué consiste el proyecto, qué trabajos se van a realizar, materiales necesarios, tareas y acciones).

  Metodología (Cómo, cuándo, con quién, dónde)

  Beneficiarios (listado) y compromiso de los productores en la ejecución del proyecto.

  Metas cuantificables

  Actividades

  Identificar las fuentes de financiación internas y externas

  Cuantificar los compromisos que se adquieren al recibir financiación externa como subsidios, préstamos bancarios (calcular intereses y comisiones) y préstamos de cooperación.

  Cronograma de actividades y plan operativo

  Evaluación y seguimiento

  Administración de los recursos

  Sistema de control interno

ESTRUCTURA DEL PROYECTO

1. Información General
2. Identificación del proponente
3. Identificación del ejecutor
4. Información del proyecto
5. Plan operativo

Los conocimientos básicos impartidos permiten que los asistentes, con la tutoría del capacitador, validen sus proyectos productivos y evalúen la factibilidad técnica, económica, social y ambiental de sus ideas, necesidades y experiencias locales.

A continuación, diligencie el formulario TIPO para la presentación y validación de su proyecto.

1. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre del proyecto

Objetivo general

Población Objeto

Duración

Costo Total

Aporte y/o contribución de los ejecutantes (en recursos o en especie)

Aporte Solicitado a entidad financiera y/o contribuyente externo

Localización

Fecha de preparación del proyecto

Fecha de inicio

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROPONENTE DEL PROYECTO

Nombre o Razón Social

Documento de identidad

Localización

Nombre del Representante Legal

Actividad fundamental

Naturaleza jurídica

Interés del proyecto

Participación de la comunidad y/o relación con el proponente

3. IDENTIFICACIÓN DEL EJECUTOR O EJECUTORES DEL PROYECTO

Nombre o Razón Social

Documento de identidad

Actividad principal

Capacidad administrativa y operativa

4. INFORMACIÓN DEL PROYECTO

Descripción general.
Justificación (¿Cuál es el problema que se pretende solucionar?,¿Por qué se realiza el proyecto?)

Objetivos
General (Qué se logrará con el proyecto)

Específicos (Los que permiten lograr el objetivo general)

Población objeto (A quién beneficia)

Localización (Dónde se ejecutará el proyecto)

Descripción operativa (Cómo se va a realizar el proyecto)

Metas y resultados del proyecto (Cuantificarlas)

Actividades (Definirlas)

Lugar de ejecución del proyecto

Cronograma de Actividades (Programar cada una de las actividades que serán realizadas)

Act.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.

ASPECTOS TÉCNICOS

Estrategias (Cómo realizar el proyecto más rápido economizando recursos)

Actual tecnología aplicada (Cómo estamos haciendo las cosas sin proyecto)

Resultados esperados

Beneficios

ASPECTOS SOCIALES

Caracterización de la población objeto (género, edades, número de beneficiarios) ¿Cómo son las personas a las que beneficia el proyecto?, ¿Qué necesidades comunes tienen?

Participación de los beneficiarios en el proyecto. (¿Qué tarea van a realizar dentro del proyecto las personas beneficiarias del proyecto?)

ASPECTOS ECONÓMICOS

Empleo (Cuántos empleos nuevos genera el proyecto o cómo favorece la situación de empleo de la comunidad)

Ingresos (Cómo mejora las condiciones de ingresos de la comunidad)

Participación del producto en el mercado interno y externo (¿Es posible comercializar al interior del país o exportar los resultados del proyecto?.

Productividad (¿Incrementa el proyecto la productividad?, ¿Mejora la calidad a menores costos?)

Área de cultivos (¿El proyecto aumenta las áreas de cultivo? ¿En qué cantidad?)

Disminución de costos (¿El proyecto disminuye los costos de producción?)

Eficiencia y eficacia (¿El proyecto incrementa el mejor uso de los recursos?, ¿El proyecto permite hacer mejor y en menor tiempo los procesos?)

ASPECTOS COMERCIALES

Análisis de oferta (¿Cuál es la capacidad de producción?)

Análisis de demanda (¿Cuánto se asume que será la demanda de lo que se produce?)

ASPECTOS FINANCIEROS

Costos del proyecto (¿Cuánto cuesta el proyecto?)

ASPECTOS AMBIENTALES

Efectos del proyecto sobre los recursos naturales (¿El proyecto afecta o favorece el medio ambiente?)

Medidas de prevención previstas (¿Qué hacer para evitar o corregir los efectos negativos sobre el medio ambiente?)

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Esquemas operativos (¿Qué estará a cargo de quién, y cómo lo realizará)

5. PLAN OPERATIVO

Programación de actividades

Actividad	Descripción	Plazo	Fuente de Verificación

Costos del proyecto y financiación

Actividad	Detalle	Utilidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total

LA APLICACIÓN DE NORMAS DE COMPETENCIA

CAPÍTULO 3

La certificación de competencias laborales a productores, trabajadores y técnicos del sector agropecuario por parte del SENA, a través de un enfoque integral entre formación, trabajo y sociedad, se ha convertido en una herramienta para la competitividad empresarial y en un reconocimiento social para los productores rurales.

El reconocimiento social y técnico por competencias que se le otorga a productores y a trabajadores rurales, de acuerdo con sus habilidades, destrezas y conocimientos adquiridos a través del tiempo, busca que todo productor según el volumen de producción que obtenga se convierta en empresario del sector agropecuario.

CONCEPTOS VINCULADOS A LAS COMPETENCIAS LABORALES

Las competencias laborales son un punto de encuentro entre los sectores académico y productivo, debido a la evaluación de los conocimientos que deben ser formados en los agricultores, trabajadores y asistentes técnicos y el desempeño que debe ser alcanzado en el espacio laboral en el que se desarrollan sus actividades.

Igualmente, van encaminadas hacia el enfoque integral entre formación, trabajo y sociedad, que tiende al mejoramiento del capital humano como fuente principal de innovación, conocimiento, diferenciación y competitividad.

Las competencias laborales son el conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que aplicadas o demostradas en situaciones del ámbito productivo, tanto en un empleo como en una unidad para la generación de ingreso por cuenta propia, se traducen en resultados efectivos que contribuyen al logro de los objetivos de la organización o negocio. En otras palabras, la competencia laboral es la capacidad que una persona posee para desempeñar una función productiva en escenarios laborales usando diferentes recursos bajo ciertas condiciones, que aseguran la calidad en el logro de los resultados.

CERTIFICAR UNA COMPETENCIA LABORAL

En países en los que el uso de las normas de competencia se ha promovido por el gobierno y el sector productivo para fomentar la competitividad nacional e internacional, con políti-

cas de aseguramiento de calidad, las normas de competencia se emplean como referentes para la formación y los procesos de certificación de competencias laborales de los trabajadores.

La certificación de competencias laborales es el **"reconocimiento formal de una competencia demostrada, o sea evaluada, de un individuo para realizar una actividad laboral normalizada"**. Es una garantía de calidad de lo que el productor de alimentos y materias primas es capaz de hacer y las competencias que posee para ello.

IMPORTANCIA DE LA CERTIFICACIÓN DE COMPETENCIAS

Para las empresas agroproductivas, la certificación se constituye en un complemento para integrar su política de aseguramiento de calidad, por medio del cual ya no sólo se certifica la calidad de procesos y productos, sino también el desempeño de las personas. Esta certificación fortalece aún más la participación del sector productivo en mercados nacionales e internacionales, que cada vez exigen mayores avales a la calidad de los procesos que intervienen en la producción de bienes y servicios.

La certificación de competencias garantiza por un máximo de tres años las habilidades de técnicos y agricultores.

UNA NORMA DE COMPETENCIA DESCRIBE:

Lo que una persona debe ser capaz de hacer
La forma en que puede juzgarse si lo que se hizo está bien hecho
Las condiciones en que la persona debe mostrar su aptitud

ELEMENTOS DE COMPETENCIAS

Las personas que acreditan sus competencias, expresan su desempeño mediante: los conocimientos esenciales de la acción o actividad, el rango de aplicación predeterminado, los criterios de desempeño y las evidencias demostrables. El productor mediante competencias desarrolla capacidades para:

Autocuestionar su proceso de aprendizaje
Trabajar en equipo y/o ser colaborador
Planear y organizar su trabajo
Identificar sus vacíos o carencias de manera individual y construir conocimientos

EJERCICIO PRÁCTICO

Identifique las actividades de la zona, en las cuales los productores pueden certificar competencias laborales. Apóyese en el video didáctico utilizado en esta capacitación.

Competencias a certificar:

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____

LA APLICACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS – BPA Y BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA - BPM EN EL PROYECTO PRODUCTIVO

CAPÍTULO 4

La aplicación en la finca de Buenas Practicas Agrícolas (BPA) está estrechamente relacionada con la exigencia de los consumidores de prácticas orientadas a la higiene de los alimentos, que incluye la prevención de riesgos químicos, fisicos y microbiológicos en el proceso de producción, cosecha y poscosecha de productos agroalimentarios, con énfasis en lo relacionado con el recurso agua, la utilización de abonos orgánicos e inorgánicos, los plaguicidas y los riesgos asociados al personal que labora en las áreas agrícolas.

En la producción de un cultivo es indispensable trasladar a los consumidores la seguridad y la tranquilidad de que estamos produciendo alimentos inocuos, es decir que tienen la propiedad de no causar daño porque desde la finca estamos haciendo las cosas bien.

Según el Sistema de Aseguramiento de la Inocuidad de Los Alimentos del Instituto Colombiano Agropecuario – ICA "Los principales peligros asociados con la producción primaria de alimentos de origen vegetal, identificados en la actualidad, son los adulterantes, la carga microbiana, las micotoxinas, los metales pesados, los residuos de plaguicidas y los relacionados con los materiales genéticamente modificados…".

Por lo anterior en el mundo actual hay principios y metodologías validadas para lograr productos higiénicos e inocuos.

Dichas metodologías parten de la identificación por parte del productor de las fuentes potenciales de contaminación que son denominadas factores de peligro y la identificación de acciones preventivas y mecanismos de control que permitan minimizar o evitar la presencia de contaminantes en el producto final.

Producir alimentos inocuos es la combinación de los siguientes elementos:

Identificación de peligros y análisis de probabilidad de riesgo.	+	Establecimiento de medidas de control para prevenir y minimizar los factores de peligro y/o riesgo.	=	Alimentos inocuos

"La inocuidad se define como la ausencia de sustancias químicas, microorganismos patógenos y objetos extraños en un producto alimenticio".

El punto de partida para garantizar alimentos inocuos es la identificación de los peligros físicos, químicos y biológicos que pueden afectar, de acuerdo con mis condiciones y las características de mi sistema productivo, la higiene e inocuidad necesaria para la comercialización de los alimentos.

Una vez identificados esos peligros se debe evaluar la importancia o el riesgo potencial de cada "peligro" considerando la probabilidad de que ocurra y su gravedad.

Para realizar esta identificación de "peligros" es necesario que el productor analice las condiciones ambientales relacionadas con el cultivo y los peligros asociados a los componentes del sistema productivo como:

- Agua
- Suelo
- Insumos para el control fitosanitario y la fertilización
- Prácticas poscosecha
- Personal vinculado a las actividades de producción

A continuación se presenta la matriz de análisis de peligros, la cual será una herramienta fundamental para identificar tanto peligros como acciones preventivas en cada finca o cultivo.

MATRIZ DE ANÁLISIS DE PELIGROS

Producto finca	Peligro							Riesgo			Plan de manejo	
	Físico		Químico		Biológico						Acciones preventivas	Acciones correctivas
	Si	No	Si	No	B	H	V	B	M	A		
Suelo												
Agua												
Aire												
Insumos fitosanitarios												
Fertilizantes												
Operarios												
Manejo Poscosecha												
Transporte												

Peligro físico o químico: Si ( ) No ( )
Peligro biológico: B (Bacterias) H (Hongos) V (Virus)
Riesgo: B (Bajo) M (Medio) A (Alto)

QUÉ SON LAS BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS – BPA

A continuación se presenta una matriz de análisis de peligros, la cual será la herramienta fundamental para identificar tanto peligros como acciones preventivas en cada finca o cultivo.

Las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) por definición "hacer las cosas bien y estar en capacidad de demostrarlo y garantizarlo" parece una cuestión simple, pero no tanto cuando se trata de demostrar lo que se hace, debido a que es necesario incorporar en la práctica cotidiana elementos como procedimientos y registros que faciliten dar esta garantía.

En el proceso de implementación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) es esencial incorporar programas que minimicen los riesgos a la salud de los productores rurales, como lo señala

el concepto de BPA contenido en la Norma Técnica Colombiana (NTC 5400 BPA) **"Conjunto de prácticas para el mejoramiento de los métodos convencionales de producción agrícola, haciendo énfasis en la inocuidad del producto, y con el menor impacto de las prácticas de producción sobre el ambiente como la fauna, la flora y la salud de los trabajadores".**

Además de garantizar que la calidad del producto responda a la demanda de los consumidores, las BPA -**HACER LAS COSAS BIEN**- documentan cada una de las acciones que se realizan en todo el proceso de producción, lo que permite construir el historial del cultivo y evaluar tanto el resultado de la cosecha como del producto final.

Todo cambio en la forma de actuar en la producción agropecuaria, en el manejo de la misma, en la aplicación de nuevas tecnologías presupone un compromiso y un riesgo. Por tales razones, el compromiso de iniciar **LA DOCUMENTACIÓN, REGISTRO Y CONTROL** de actividades de Buenas Prácticas Agrícolas no es una decisión administrativa sino una decisión ciudadana y empresarial del productor que debe responder a las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son las razones por las cuales deseo comenzar actividades para que mi cultivo sea manejado bajo los conceptos de Buenas Prácticas Agrícolas - BPA?
2. ¿He realizado valoraciones de calidad de producto, precios, y oportunidades de mercado que me indican que es una buena alternativa para mi actividad productiva?
3. ¿He valorado adecuadamente que las Buenas Prácticas Agrícolas no son un elemento aislado, sino un conjunto de procedimientos?

BUENAS PRÁCTICAS DE HIGIENE

La inocuidad, la calidad y la durabilidad de los productos agropecuarios dependerán directamente de la manipulación que se realiza en las etapas de recolección, transporte y de manejo del producto en el centro de acopio y/o recepción. Existen muchos peligros físicos, químicos y biológicos asociados en estas etapas; por lo tanto, es necesario:

- Elaborar un flujograma donde se puedan describir todas las actividades e insumos necesarios.
- Tener el mapa del centro de acopio y/o recepción, ubicando todas sus partes, incluidos los equipos y utensilios, los servicios sanitarios, las fuentes de agua, energía, vías de acceso y cuartos fríos.
- Identificar y listar los peligros que puedan afectar la inocuidad del producto en estas etapas.
- Evaluar la probabilidad real de la presentación de los peligros y la severidad de sus consecuencias.
- Identificar las causas y las medidas preventivas y correctivas para controlar cada peligro.

La información, la documentación y el conocimiento de los componentes y los recursos que intervienen en un proceso productivo permiten autoevaluar y demostrar la aplicación de Buenas Practicas Agrícolas - BPA.

1. PREDIO Y ENTORNO

¿Conozco la historia del terreno?	si	no
¿Conozco las características agroecológicas? (suelo, clima, temperatura, luminosidad)	si	no
¿Tengo un mapa del terreno?	si	no
¿Identifico la vocación agrícola de la zona?	si	no

Identificación de peligros	Plan de medidas
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

2. SUELO

¿Tomo medidas para evitar el ingreso de animales a la zona de producción?	si	no
¿Realizo periódicamente análisis de suelos para conocer los niveles de microorganismos y de residuos químicos?	si	no

Identificación de peligros	Plan de medidas
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

3. AGUA

¿Conozco la procedencia del agua?	si	no
¿Conozco la calidad del agua?	si	no
¿Conozco los volúmenes requeridos por mi sistema de producción?	si	no
¿Llevo un registro de su uso?	si	no

¿Tengo análisis de la calidad del agua? si no

¿Conozco la disponibilidad para el uso? si no

Identificación de peligros

_____
_____
_____
_____

Plan de medidas

_____
_____
_____
_____

4. PRÁCTICAS DE MANEJO DE CULTIVOS

¿Conozco la fitotécnica del cultivo? si no

¿Utilizo sistemas integrados de manejo de plagas y enfermedades? si no

Identificación de peligros

_____
_____
_____
_____

Plan de medidas

_____
_____
_____
_____

5. INSUMOS

¿Conozco los requerimientos nutricionales del cultivo y aplico lo adecuado (dosis y producto) ? si no

¿Conozco la nutrición que tiene el suelo para asistir al cultivo? si no

¿Identifico las plagas y enfermedades que pueden atacar el cultivo y sus formas de control? si no

¿Tengo por escrito un plan de manejo del suelo? si no

¿Verifico el registro ICA, cuando compro los insumos? si no

¿Verifico la clasificación toxicológica de los plaguicidas? si no

¿Tengo un sitio especial para el almacenamiento de productos fitosanitarios y otro para el almacenamiento de fertilizantes? si no

Identificación de peligros

_____
_____
_____
_____
_____

Plan de medidas

_____
_____
_____
_____
_____

6. SEMILLAS

¿Me aseguro de que las semillas que utilizo estén en condiciones sanitarias adecuadas y/ o estén certificadas? si no

¿ Trato de utilizar semillas tolerantes o resistentes a las principales plagas y enfermedades del cultivo en mi región? si no

¿Analizo la adaptabilidad de las semillas a mi región? si no

Identificación de peligros

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Plan de medidas

_____
_____
_____
_____
_____
_____

7. COSECHA Y POSCOSECHA

¿Las instalaciones en donde se clasifican y se organizan los productos se mantienen en buenas condiciones de aseo? si no

¿Las herramientas y recipientes están en buen estado, se limpian y desinfectan? si no

¿El agua que utilizo para el lavado es potable y apta para esta etapa de la producción? si no

¿Estoy atento a que los trabajadores que hacen estas labores estén siempre en buenas condiciones de salud? si no

Identificación de peligros

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Plan de medidas

_____
_____
_____
_____
_____
_____

8. PRODUCTORES

¿Apoyo y permito que mis colaboradores, trabajadores y familiares participen en programas de capacitación? si no

¿Suministro a mis trabajadores las herramientas y la dotación adecuada para la realización de sus labores? si no

¿Están mis trabajadores vinculados a un sistema de seguridad social? si no

Identificación de peligros

Plan de medidas

9. GESTIÓN DE RESIDUOS

¿Mantengo limpia de residuos (empaques, envases, plásticos, etc) la zona de producción, canales, acequias, caminos, cabeceras? si no

¿Tengo una zona específica y alejada de la vivienda y zona de producción para la recolección de residuos? si no

Identificación de peligros

Plan de medidas

10. REGISTROS

¿Tengo por escrito, por cada lote de mi finca, qué , cómo, cuándo y cuánto aplico de los diferentes insumos? si no

¿Identifico la cosecha por cada lote de producción? si no

Identificación de peligros

Plan de medidas

¿CÓMO AUTOEVALUARNOS?

- Cada respuesta afirmativa tiene un valor de 2 puntos
- La identificación de riesgos por aspectos tiene una valor de 2 puntos
- Los planes de medidas que establezcan por aspectos tienen un valor de 1 punto

EVALUACIÓN DE CALIDAD DEL VOLUMEN PRODUCIDO, RUTA DE SEGUIMIENTO PARA SATISFACCIÓN DE CONSUMIDORES Y CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES

CAPÍTULO 5

La globalización del comercio, la consolidación de la industria agroalimentaria, los avances de la ciencia y de la tecnología y el cambio en los patrones de consumo generan nuevos desafíos en los sistemas de control de calidad y en los Sistemas de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias- MSF, para asegurar estándares de inocuidad y sanidad agropecuaria que generen confianza por parte de los consumidores y comercializadores.

Esta realidad del mercado convoca a los productores de alimentos y materias primas a conocer las normas que se aplican y la ruta de seguimiento que deben cumplir nuestros productos como requisito básico de comercialización del volumen producido.

Los proveedores deben preparar todo su sistema de producción y transporte de tal manera que puedan asegurar su acceso al mercado y su sostenimiento en el mismo.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA PARA LOGRAR LA SATISFACCIÓN DEL CONSUMIDOR

- Estandarización de los productos
- Cumplimiento de los grados de calidad y de tamaño del producto
- Adopción de sistemas de gestión de calidad de los productos
- Cumplir adecuadamente con los procesos de cosecha y poscosecha: selección, limpieza, almacenamiento y transporte.

LA ESTANDARIZACIÓN DEL VOLUMEN PRODUCIDO SE DISTINGUE POR:

- El proveedor o el productor estará atento a las peticiones de los compradores
- El comprador y el proveedor llegarán a un entendimiento respecto al estándar definido para dicho producto.

EJEMPLO DE ESTÁNDARES DE CALIDAD SOLICITADOS POR LOS COMERCIALIZADORES DE CADENA

Requisitos de calidad

a) General

- El propósito de la norma es definir los requisitos de calidad en la etapa de su despacho, después de la preparación y empaque.

b) Requisitos mínimos

Ejemplo: cultivo de tomate

Los tomates deben estar:
- Enteros
- Sanos (sujetos a las estipulaciones de cada clase)
- Limpios, en particular, libres de toda traza de productos químicos
- Libres de toda humedad externa anormal
- Libres de olor o sabor extraño

El estado de madurez debe ser tal, que permita a los tomates resistir el transporte y manipulación, permanecer en buena condición hasta llegar a su lugar de destino y cumplir allí con los requisitos del mercado.

c) Clasificación por calidad

Ejemplo: cultivo de tomate

Clase "Extra". Los tomates de esta clase deben ser de calidad suprema. Su pulpa debe ser firme y deben tener todas las características típicas de la variedad.

- No deben tener defectos. No se permiten "partes verdes".
- Se distinguen entre:
  - Tomates redondos
  - Tomates alargados
  - Tomates apostillados que son de forma regular pero con nervadura; sin embargo, las nervaduras no deben extenderse por más de un tercio de la distancia entre el pecíolo y el ápice.

Clase I. Los tomates de esta clase deben ser de buena calidad. Deben ser razonablemente firmes, sin defectos serios y tener todas las características típicas de la variedad.

- Pueden tener ligeras magulladuras. Se incluyen las partiduras, cicatrizadas o no, y las partes verdes visibles.
- Se distingue entre:
  - Tomates redondos
  - Tomates alargados
  - Tomates apostillados. Sin embargo, estos tomates deben ser de forma regular.

Clase II. Esta clase comprende los tomates de calidad comercial que no tienen la calidad para ser incluidos en las clases superiores.

d) Empaque

- El producto debe ser empacado de modo que exista seguridad de que está protegido adecuadamente. En el caso de las clases "Extra" y I los productos deben quedar separados del fondo, de los costados y de la tapa, si la hay, como protección.

- Cualquier papel u otro material usado en el interior del envase debe ser nuevo e inocuo para los alimentos de consumo humano. Cuando se usa material impreso, la impresión debe ser solamente en la parte exterior para que no entre en contacto con el producto. Los tomates empacados deben estar libres de todo cuerpo extraño.

Los estándares de calidad son exigidos por el comercializador y el cumplimiento de los mismos por parte del productor garantiza la permanencia y rotación del producto en el mercado.

La ruta de seguimiento a los productores se complementa con la aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas y Buenas Prácticas de Manufactura desde la finca del agricultor y como complemento y garantía de su aplicación se analiza la certificación obtenida por productores y trabajadores en normas de competencia en acciones productivas y/o administrativas.

LAS CADENAS DE MERCADOS, TIENDAS Y ORGANIZACIONES EN DEFENSA DE LOS CONSUMIDORES CALIFICAN A LOS PROVEEDORES A PARTIR DE ESCALAS Y NORMAS.

El énfasis de la calificación de proveedores comprende:

- La gestión con énfasis en la selección, evaluación y reevaluación de proveedores.
- La medición en términos de calidad y competitividad de los proveedores.
- La identificación de que los proveedores están haciendo las cosas correctamente cumpliendo con normas nacionales como internacionales obteniendo de esta forma productos bajo estándares de calidad para el consumidor final.

Referentes normativos para la gestión de proveedores

- ISO 9001-2000: Calidad
- ISO 22000: Inocuidad agroalimentaria
- GLOBALGAP: BPA en producción primaria
- HACCP: Manufactura. Puntos críticos en procesamiento
- CONPES 3375: Mejorar condiciones de sanidad e inocuidad
- NTC 5400: BPA en frutas, hierbas aromáticas, culinarias y hortalizas frescas
- Otras… 5522 trazabilidad

ROL DE LOS ACTORES QUE INTERVIENEN EN LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

- Las comercializadoras deben exigir a todos los proveedores el cumplimiento de los requerimientos establecidos y basados en los referentes normativos.
- Los proveedores son responsables de asegurarse de cumplir con dichos requerimientos.
- Las instituciones públicas y privadas deben dar acompañamiento y apoyo a todo el proceso del desarrollo de proveedores de calidad con el fin de mantener el acceso al mercado.

EJERCICIO PRÁCTICO

Diseñe la ruta de seguimiento de los productos de la zona para su ubicación en el mercado local y nacional considerando aspectos generales como:

Exigencias del comprador en el lugar de recepción del producto agrícola:	
Productos fitosanitarios utilizados y periodos de carencia indicados por el fabricante:	
Calidad comercial, sensorial y nutricional del volumen producido:	
Forma de contratación planteada:	
Pagos y obligaciones:	

SERVICIOS DE FINAGRO Y SEGUROS AGRÍCOLAS A DISPOSICIÓN DE LOS PRODUCTORES DEL SECTOR AGROPECUARIO

CAPÍTULO 6

FINANCIACIÓN A TRAVÉS DE LAS LÍNEAS DE CRÉDITO DE FINAGRO

El sector agropecuario dispone de recursos financieros para créditos en diferentes modalidades otorgados por el Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario - FINAGRO que llegan a los productores a través de los diferentes intermediarios financieros, como: bancos, corporaciones financieras, compañías de leasing, cooperativas y demás entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera.

¿QUÉ ES FINAGRO?

Es un banco de segundo piso, es decir, **NO** otorga de forma directa los créditos a los productores, sino que direcciona los recursos y las modalidades de financiamiento a través de los diferentes intermediarios financieros.

FINAGRO tiene la misión de garantizar recursos para el financiamiento de las actividades agropecuarias y del sector rural, mediante una administración oportuna y eficiente de acuerdo con las políticas del Gobierno.

¿QUIÉNES PUEDEN ACCEDER COMO BENEFICIARIOS A LOS CRÉDITOS FINAGRO?

TIPO DE BENEFICIARIO O CLIENTE	ACTIVOS TOTALES O BIENES TOTALES	BIENES INVERTIDOS EN EL SECTOR	MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO	TASA DE INTERÉS
Pequeño productor[1]	Hasta $50´900.000	75% de los bienes totales o 2/3 de los ingresos provenientes de la actividad agropecuaria	Hasta $35´630.100	Hasta DTF[2] + 6 (e.a.[3])
Mujer rural de bajos ingresos	Hasta $35´630.000			Hasta DTF + 4 (e.a.)
Mediano productor	Hasta $4.615 millones		Según capacidad de endeudamiento	Hasta DTF + 10 (e.a.)
Gran productor	Superior a $4.615 millones			

[1] Debe cumplir con una de las siguientes condiciones: que por lo menos el 75% de los activos totales debe estar invertidos en el sector o que las 2/3 partes de sus ingresos provengan de la actividad agropecuaria.
[2] DTF: Deposito a término fijo, lo determina el Banco de la República y se fija semanalmente.
[3] e.a.: efectivo anual

¿QUÉ SE PUEDE FINANCIAR CON CRÉDITO FINAGRO?

FINAGRO cuenta con todas las líneas de crédito para financiar las actividades agrícolas, piscícolas, pecuarias, forestales, de artesanías, turismo rural y explotación minera.

El plazo total del proyecto y el periodo de gracia, lo define el flujo de caja del proyecto dependiendo del ciclo productivo de la actividad a desarrollar.

ACTIVIDADES A FINANCIAR:

CAPITAL DE TRABAJO: Plazo máximo 24 meses

Producción agrícola	Comprende la financiación de los costos directos en cultivos de ciclo corto, que son aquellos con período vegetativo de hasta dos años.
Sostenimiento	Se financia los costos directos del período improductivo de especies vegetales de mediano y tardío rendimiento establecidas en el sitio definitivo.
Sostenimiento pecuario	se financia la nutrición, asistencia técnica, control sanitario y manejo de especies pecuarias, acuícolas y de zoocría, la compra de animales para procesos con ciclos productivos menores a dos años como la ceba o engorde y producción de huevos, y los incurridos durante el proceso de pesca extractiva.
Otras actividades rurales	Se financia las materias primas, insumos, mano de obra, asistencia técnica y contratación de servicios especializados, para desarrollar actividades rurales como: artesanías, transformación de metales y piedras preciosas, explotación minera y turismo rural.

INVERSIÓN: Plazo acorde al flujo de caja del proyecto.

Plantación y mantenimiento	Financia los costos directos para el establecimiento de especies vegetales de mediano y tardío rendimiento.
Compra de animales	Comprende la adquisición de machos y hembras, de origen nacional o importados, requeridos para efectuar los procesos reproductivos en proyectos de cría, comercial o de animales puros, así como la retención de vientres bovinos. En proyectos de reproducción avícola, adicional a los costos de compra de animales, se incluyen los de nutrición, asistencia técnica y control sanitario.
Maquinaria y equipo	Financiación de adquisición de maquinaria y equipos nuevos o usados de producción nacional o importados, requeridos en los procesos de producción, recolección y beneficio a nivel de la unidad productiva de actividades agropecuarias, acuícolas y de pesca; así como su reparación.

Adecuación de tierras	Financiación de la dotación de sistemas de regadío, avenamiento (drenaje) y control de inundaciones, adecuación para el manejo del recurso hídrico en proyectos pecuarios, acuícolas y de zoocría, y construcción de infraestructura para el desarrollo de los procesos productivos.
Infraestructura para transformación y comercialización	Comprende la financiación de infraestructura, unidades y redes de frío, transporte especializado para el almacenamiento, transformación primaria, conservación y comercialización de bienes agropecuarios, acuícolas y de pesca, de origen nacional.
Infraestructura para servicios de apoyo	Se financia la infraestructura y dotación de maquinaria requeridos en proyectos destinados a la prestación de servicios técnicos y de apoyo a la producción agropecuaria, acuícola y de pesca y la producción y comercialización de insumos y de bienes de capital para las mismas.
Compra de tierras	Financiación para la construcción y mejora de vivienda, localizada en fincas vinculadas a procesos de producción agropecuaria y acuícola.
Investigación	Financiación de infraestructura, dotación de maquinaria y equipos y la realización de estudios de factibilidad en proyectos orientados a mejorar las condiciones técnicas de la producción y comercialización agropecuaria, acuícola y de pesca.
Asistencia técnica	Financiación de los costos del servicio de asistencia técnica requeridos en proyectos productivos agropecuarios, acuícolas y de pesca.
Capitalización y creación de empresas	Financiación de aportes que deben realizar personas naturales o jurídicas, para la constitución o incremento del capital social de personas jurídicas, que tengan por objeto la actividad agropecuaria, acuícola y de pesca.
Otras actividades rurales	Se financia la infraestructura y dotación de maquinaria y equipos requeridos en proyectos destinados a actividades rurales.

OTROS APOYOS OFRECIDOS POR FINAGRO

1. FONDO AGROPECUARIO DE GARANTÍAS - FAG
2. INCENTIVO A LA CAPITALIZACIÓN RURAL - ICR
3. PROGRAMA AGRO INGRESO SEGURO - AIS
4. INCENTIVO A LA ASISTENCIA TÉCNICA - IAT

FONDO AGROPECUARIO DE GARANTÍAS (FAG)

El FAG respalda los créditos de los productores, que no puedan ofrecer las garantías ordinariamente exigidas por las entidades otorgantes del crédito, dirigidos a financiar proyectos que sean técnica, financiera y ambientalmente viables. El FAG es complementario más no sustituto.

Ejemplo: ***"Si un pequeño productor solicita un crédito para la compra de una guadaña por valor de $1.200.000 y no cuenta con las garantías o el respaldo suficientes para ofrecer a la correspondiente entidad financiera, el FAG podrá avalar hasta 80% del valor total del crédito, es decir, hasta $960.000. En este caso, el FAG cobrará una comisión año anticipado de 1.50% sobre los $960.000".***

Porcentaje de cobertura y porcentaje de comisión:

TIPO DE PRODUCTOR	COBERTURA	COMISIÓN
DESPLAZADOS, REINSERTADOS	100%	1,50%
MUJER RURAL	80%	1,50%
PEQUEÑO PRODUCTOR	80%	1,50%
ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES	70%	1,50%
ASOCIACIÓN DE MEDIANOS PRODUCTORES	70%	2,25%
MEDIANO PRODUCTOR (Hasta $151.795.000)	75%	3.75%
MEDIANO PRODUCTOR (>$151.795.000)	60%	3.00%
GRAN PRODUCTOR	50%	4,50%

¿QUIÉN NO PUEDE ACCEDER AL FAG?

Las personas naturales o jurídicas que tengan deudas en mora con el FAG por certificados siniestrados pagados, o aquellas que le hayan incumplido compromisos a un integrador, en la modalidad de crédito asociativo, no podrán ser beneficiarios del FAG.

El FAG no respalda créditos para vivienda de interés social rural ni compra de tierra de uso agropecuario.

INCENTIVO PARA LA CAPITALIZACIÓN RURAL (ICR)

Es un derecho a un beneficio económico que se otorga por la ejecución de inversiones nuevas que contribuyan al crecimiento y la modernización del sector agropecuario.

Inversiones sujetas a ICR y porcentaje del incentivo según tipo de productor:

CAMPOS DE ELEGIBILIDAD		TIPO DE PRODUCTOR		
		pequeño	mediano	grande
Plantación, mantenimiento y renovación de cultivos de tardío rendimiento	Palma de aceite, chontaduro, coco, iraca, cacao, caucho, espárrago, fique, macadamia, forestales y frutales (ciclo improductivo mayor a 24 meses).	40%	20%	20%

CAMPOS DE ELEGIBILIDAD		TIPO DE PRODUCTOR		
		pequeño	mediano	grande
Adecuación de tierras e infraestructura para la producción	Equipos y sistemas de riego y drenaje, equipos e implementos para el manejo del agua en proyectos pecuarios y acuícolas, obras civiles para riego, drenaje, manejo de agua y control de inundaciones, recuperación de tierras para actividad agrícola, infraestructura para la producción y bodegas.	40%	20%	20%
Adquisición de maquinaria y equipo	Tractores, combinadas, cosechadoras, implementos agrícolas, retroexcavadoras. guadañadoras, fumigadoras, equipos pecuarios (bebederos y comederos automáticos, equipos de ordeño, básculas) y para acuicultura y/o pesca (mallas de nylon, polietileno o polipropileno).	40%	20%	20%
Biotecnología - servicios de apoyo a la producción	Infraestructura, maquinarias y equipos, material vegetal (semillas transgénicas, meristemos y esquejes) e incorporación de biotecnología pecuaria, equipos de transferencia de embriones y certificación de preñez.			
Transformación primaria y comercialización	Maquinaria y equipo, unidades o redes de frío, equipos de transporte especializado, infraestructura, beneficiaderos de café			
Modernización pesquera	Embarcaciones, motores, radio ayudas			0%
Café renovación	PP máx. 1,5 has x caficultor. OP máx. 20% área sin superar 10 has. Costo máximo de referencia $4.500.000			0%
Ganado bovino puro	Compra de hembras y machos puros con edades entre 18 y 36 meses a criadores debidamente registrados en las respectivas asociaciones.		0%	0%
Recuperación física y química de los suelos	Encalamiento de la altillanura de la Orinoquía - Costo por Ha. $1’300.000		40%	

ICR especial para productores de maíz, sorgo, soya, trigo, cebada, fríjol y arroz :

ICR ESPECIAL PARA MAÍZ, SORGO, SOYA, TRIGO, CEBADA, FRÍJOL Y ARROZ		TIPO DE PRODUCTOR		
		pequeño	mediano	grande
Maquinaria y equipos	Combinadas, Implementos y equipos agrícolas, maquinaría pesada de uso agropecuario y tractores.	40%	30%	30%

ICR ESPECIAL PARA MAÍZ, SORGO, SOYA, TRIGO, CEBADA, FRÍJOL Y ARROZ		TIPO DE PRODUCTOR		
		pequeño	mediano	grande
Adecuación de tierras	Equipos y sistemas de riego y drenaje, obras civiles para riego, drenaje y control de inundaciones e infraestructura agrícola.	40%	30%	30%
Recuperación física y química	Encalamiento en la altillanura de la Orinoquía ($1.310.000 por Ha)	40%	40%	40%
Transformación primaria y comercialización	Infraestructura, maquinaria y equipos y transporte especializado	40%	30%	30%

MONTO Y LÍMITE DEL ICR

CLASE DE PRODUCTOR	% INCENTIVO	MONTO MAXIMO
Proyectos Individuales	40% del valor de la inversión para pequeño productor	1.500 S.M.M.L.V ($692.250.000)
	20% del valor de la inversión para otro productor	
CULTIVOS DE TARDÍO RENDIMIENTO		
Alianza estratégica	40% del valor de la inversión	5.000 D.M.M.L.V ($2.307.500.000)
Colectivo de pequeños productores siempre que su número no sea inferior a 20	40% del valor de la inversión	5.000 D.M.M.L.V ($2.307.500.000)

Aspectos sobre el ICR para tener en cuenta:

- El incentivo aplica para operaciones en condiciones FINAGRO
- El monto mínimo del crédito debe ser superior al valor del ICR que se espera recibir.
- Se debe contar con contratos y facturas que cumplan con los requisitos establecidos por ley.
- Las inversiones no deben contar con otros apoyos del presupuesto nacional.
- La culminación de las inversiones deben ser posteriores al redescuento.
- Se puede otorgar nuevamente ICR transcurrido un año entre la fecha de otorgamiento del último incentivo y la fecha de presentación de la nueva solicitud.
- El ICR es un beneficio para pequeños, medianos y grandes productores.
- Los beneficiarios que acceden al ICR no pueden acceder al AIS.

Ejemplo: "***Si un pequeño productor compra un tanque de enfriamiento por valor de $5.000.000, el ICR abonara al capital de su deuda $2.000.000, siempre y cuando se cumplan los aspectos mencionados anteriormente***".

PROGRAMA AGRO INGRESO SEGURO - AIS

El programa A.I.S busca la modernización del sector rural con el fin de asegurar mayor competitividad de su actividad y fortalecer sus ingresos, ante la internacionalización de

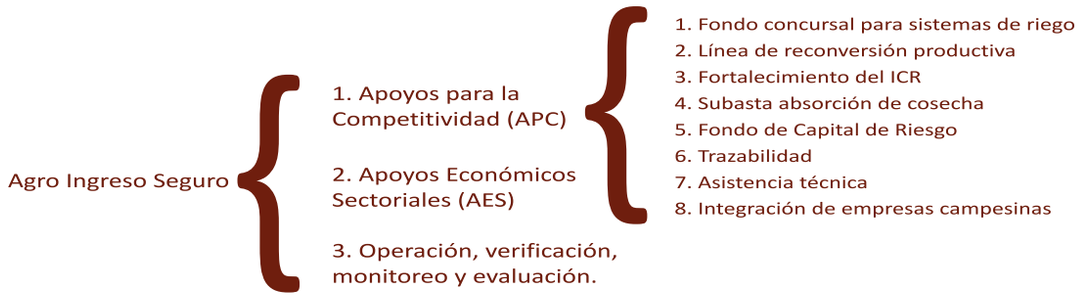
la economía colombiana, para lo cual otorgará beneficios económicos a las personas naturales o jurídicas por la ejecución de un proyecto nuevo que contribuya al crecimiento del sector agropecuario.

La tasa de interés máxima que el intermediario financiero puede cobrar al solicitante del crédito es del DTF- 2 e.a.

Los recursos del programa AIS se deben solicitar directamente ante las entidades financieras.

El beneficiario del crédito no puede acceder al AIS y al ICR por la misma actividad.

PROGRAMAS DE CRÉDITO AIS:



1. MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE CULTIVOS DE ARROZ, CEBADA, FRÍJOL, MAÍZ BLANCO, MAIZ AMARILLO, SORGO, SOYA Y TRIGO

La tasa de interés máxima que el intermediario financiero puede cobrar al solicitante del crédito es del DTF- 2 E.A.

Ejemplo: ***"Si un pequeño productor solicita $20.000.000 para la compra e instalación de un sistema de riego, adquisición de guadaña y un tanque de enfriamiento, siempre y cuando sean actividades nuevas, la tasa de interés máxima que el banco puede cobrar por la financiación es de aproximadamente de 7.32% E.A., en términos mensuales, la tasa de interés equivaldría aproximadamente al 0.7% mensual. Es decir por cada $1.000.000 de pesos solicitado. El usuario deberá pagar por concepto de intereses aproximadamente $7.000 por Millón".***

Actividades a financiar:

LÍNEA	RUBROS
Adecuación de tierras	Adecuación de tierras para actividades agrícolas, campamentos para trabajadores, electrificación, equipos, sistemas y obras civiles para riego y drenaje, carreteables y puentes, obras civiles para controlar inundaciones, infraestructura agrícola y bodegas.
Maquinaria y equipo	Combinadas, implementos y equipos agrícolas, maquinaria pesada de uso agropecuario, otros equipos de apoyo a la actividad agropecuaria y tractores.
Infraestructura para la producción y comercialización	Bodegas poscosecha, infraestructura, maquinaria y equipos, transporte especializado y unidades y redes de frío.

Para la actividad de transformación primaria del cultivo de arroz y quienes estén interesados en acceder a recursos del programa Agro Ingreso Seguro- AIS, deberán acreditar por medio de la certificación expedida por la Bolsa Nacional Agropecuaria o por el organismo que ejerza la supervisión del mecanismo del incentivo al almacenamiento, que el solicitante ha participado en la absorción de la cosecha nacional en años anteriores.

2. RECONVERSIÓN DE CULTIVOS A CULTIVOS Y ACTIVIDADES INCLUIDAS DENTRO DE LA APUESTA EXPORTABLE, Y AL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR AGRÍCOLA Y PECUARIO.

La tasa de interés máxima que el intermediario financiero puede cobrar al solicitante del crédito es del DTF- 2 E.A

Plazo:	hasta 15 años
Tasa de colocación:	DTF – 2
Periodo de gracia:	hasta 3 años

Actividades a financiar:

LÍNEA	RUBROS
Plantación y mantenimiento	Aguacate, banano de exportación, cacao, café, café especial, caña de azúcar, caucho, espárragos, feijoa, flores, granadilla, lima tahití, macadamia, mango, maracuyá, marañón, mora, palma africana, siembra de pastos, lulo, piña, pitahaya, plátano, bosques comerciales, tomate de árbol y uchuva.
Renovación de los siguientes cultivos	Aguacate, banano de exportación, caco, feijoa, flores, granadilla, lima tahití, macadamia, mango, marañón, palma africana y pitahaya.
Adecuación de tierras	Adecuación de tierras para actividades agrícolas, forestales, pecuarias y pesqueras; campamentos para trabajadores, electrificación y equipos, implementos y obras civiles para el manejo adecuado del agua en proyectos agrícolas, pecuarios, acuícolas y de pesca; equipos, sistemas y obras civiles para riego y drenaje, carreteables y puentes, obras civiles para controlar inundaciones, infraestructura agrícola, pesquera, acuícola, forestal y pecuaria; y bodegas.
Maquinaria y equipo	Combinadas, equipos para actividades pecuarias, acuicultura, pesca y forestales, implementos y equipos agrícolas, maquinaria pesada de uso agropecuario, otros equipos de apoyo a la actividad agropecuaria y tractores.
Infraestructura para la producción y la comercialización	Beneficiaderos de café, bodegas poscosecha, infraestructura, maquinaria y equipos de transporte especializado y unidades y redes de frío.
Certificación agroalimentaria	Certificación agroalimentaria y certificación de calidad de asistencia técnica.

INCENTIVO A LA ASISTENCIA TÉCNICA - IAT

El IAT es un apoyo económico destinado a financiar una parte del monto total de los gastos en que un productor incurra por la contratación del servicio de asistencia técnica en el desarrollo de proyectos productivos que comprendan una actividad agrícola, pecuaria, acuícola o forestal.

BENEFICIARIOS DEL IAT

Toda persona natural o jurídica, individual o asociada que, para desarrollar un proyecto en marcha o para iniciar un nuevo proyecto productivo, requiera de la contratación del servicio de asistencia técnica para mejorar su productividad y que posea activos totales no superiores a $761'577.200.

El IAT no es compatible con otros incentivos para la misma actividad.

Los productores para poder acceder a este incentivo deberán contratar los servicios de empresas que se encuentran inscritas en el Ministerio de Agricultura:

La asistencia técnica debe comprender:

- Formulación, gestión y administración de proyectos productivos
- Elaboración y planificación del crédito para financiar el proyecto
- Prestación de asesoría para la aplicación de buenas prácticas agropecuarias
- Diseño y utilización de planes y mecanismos para el manejo sanitario y fitosanitario
- Diseño y uso de planes y mecanismos para el manejo de la cosecha y la poscosecha

MONTO Y LÍMITE DEL IAT

MONTO DEL IAT	ACTIVIDADES	BASE DE CALCULO	LÍMITE
	CUANDO SE FINANCIAN PROYECTOS + ASISTENCIA TÉCNICA		
80% sobre el valor total del crédito que se hubiere contraido por el beneficiario para financiar los gastos relacionados con la contratación del Servicio de Asistencia Técnica	Agrícolas	Ciclo corto: No podrá ser superior a 5% del valor total de costos y gastos de siembra mantenimiento del cultivo.	Plazo máximo de acuerdo al crédito otorgado.
		Mediano y tardío rendimiento: El porcentaje deberá ser calculado sobre costos y gastos de siembra y mantenimiento no mayor a 3 años.	Causados durante el período irrproductivo del proyecto o durante el período de gracia del proyecto y ninguno debe ser superior a 3 años.
	Pecuarias	No superior a los costos vigentes en Conveni FEDEGAN-FINAGRO, aplicables a gasto causados durante un plazo máximo de 3 años.	
	CUANDO SÓLO SE FINANCIA LA ASISTENCIA TÉCNICA		
	Agrícolas	Ciclo corto	Gastos causados durante un plazo máximo de 7 meses.
		Mediano y tardío rendimiento	Gastos causados durante un plazo de hasta 3 años.
	Pecuarias		

Desde el año 1993, Colombia cuenta con una ley que regula y articula el seguro agrícola como un instrumento viable de las políticas del sector, que ofrece la posibilidad de asegurar los cultivos contra eventos de origen climático.

Este seguro cuenta con un subsidio del Gobierno para el pago de la prima y se creó como un mecanismo para incentivar y proteger la actividad agrícola de individuos, gremios, empresas productivas, grupos asociativos y de gestión del sector agropecuario y agroindustrial.

En el presente año, es posible contar con coberturas de seguro para diferentes producciones agrícolas, ofrecidas por **MAPFRE - COLOMBIA** aseguradora perteneciente al SISTEMA MAPFRE, grupo empresarial español independiente que desde 1933 desarrolla actividades aseguradoras, reaseguradoras, financieras, inmobiliarias y de servicios en más de 40 países, a través de 244 empresas, más de 5.000 oficinas en el mundo, 28.000 empleados en cuatro continentes y más de 160 oficinas en Colombia.

SEGURO AGRÍCOLA SUBSIDIADO POR EL GOBIERNO

El programa de Seguro Agrícola subsidiado por el Gobierno y operado por MAPFRE Colombia, bajo los parámetros establecidos por la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario (CNCA) -ente encargado de fijar el esquema de subsidios a la prima de seguro-, es un instrumento de apoyo que permite que el productor pueda darle continuidad a los procesos productivos a través de la prevención ante fenómenos naturales fortuitos no controlables.

El subsidio garantiza, a través de la destinación de recursos financieros, el cubrimiento de un aproximado del 10% del área sembrada para cada línea de seguro.

Las coberturas se ampliarán o restringirán en dependencia del comportamiento de la operación del seguro agrícola en el territorio nacional.

RIESGOS CLIMÁTICOS CUBIERTOS

Los amparos otorgables, bajo el esquema subsidiado por el Gobierno, que cubre el seguro agrícola como daño directo, son:

- Vientos fuertes
- Inundación
- Exceso de lluvia
- Sequía
- Heladas
- Granizo

CULTIVOS QUE AMPARA EL SEGURO AGRÍCOLA EN 2008

Banano	Algodón	Sorgo
Plátano	Maíz	Soya
Arroz	Tabaco	Caña de Azúcar

Otros cultivos pueden ser incluidos mediante resolución del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

BIENES ASEGURADOS

El concepto de bienes asegurados se refiere a los cultivos que tienen vigente programas de seguro agrícola.

SUMA ASEGURADA

La suma se determina a partir de datos históricos de rendimiento, precio de venta y valor de la producción esperada, los cuales son suministrados y soportados por el agricultor. De acuerdo con esta información, se establece tanto la prima de seguro como el valor asegurado.

El Gobierno Nacional a través de las políticas y programas de FINAGRO participa con el productor en el costo de la prima de seguro a cancelar; la participación de este subsidio en la prima oscila entre un 30% y 60% del costo total. Este trámite lo realiza de forma directa la aseguradora en beneficio del productor o grupo asociativo, en este caso MAPFRE directamente.

SUBSIDIO AL COSTO DEL SEGURO

Actualmente, el esquema de subsidio a la prima establecido por la CNCA que se aplica por tipo de productor es:

Tipo de subsidio	Porcentaje
Básico para todo productor	30%
Por póliza colectiva	30%
Subsidio Máximo	60%

El trámite para el cobro del subsidio lo realiza directamente MAPFRE Colombia, a partir de la solicitud realizada a la aseguradora por gremios, grupos asociativos o productores.

COSTO DEL SEGURO

El valor de la prima o costo del seguro se determina en función del tipo de cultivo, amparos solicitados, fecha de siembra, ubicación y área neta sembrada, en el caso del cultivo del arroz la prima calculada está entre 6.2% y 6.3% del valor asegurado y depende de la tecnología aplicada y los rendimientos promedios por zonas.

DEDUCIBLE

Es el monto del perjuicio que queda a cargo del productor. Cuando es aplicable, se establece en función de la pérdida o de la suma asegurada y se determina en forma individual por zona y tipo de cultivo. Normalmente, el deducible tendrá un margen máximo de 30%.

VIGENCIA DE LAS PÓLIZAS

Para cultivos permanentes es de un año y para los cultivos de ciclo corto es por la duración del ciclo hasta la cosecha. La póliza entra en vigencia cuando haya sido inspeccionado el predio y se haya dado un concepto favorable de asegurabilidad, habiendo germinado más del 80% del potencial sembrado.

REQUISITOS PARA DESARROLLAR UN PROGRAMA DE SEGUROS

Se puede estructurar un programa de seguro agrícola contando con la siguiente información:

- Relación de predios a asegurar
- Áreas netas sembradas
- Ubicación de los cultivos
- Fechas de siembra reales o estimadas
- Rendimientos históricos
- Amparos requeridos
- Paquete tecnológico del cultivo (Fechas de siembra o plantación y de cosecha / Variedades de semilla y ciclo vegetativo / Densidad de siembra y de población / Labores de preparación de tierras / Labores de establecimiento, culturales y cosecha / Fertilizantes y dosis recomendadas/ Insecticidas, herbicidas y fungicidas y período recomendado de aplicación / Número, calendario y producción por corte / Costos de producción de cada labor e insumo).
- Precio de comercialización de la producción

El seguro agrícola es una herramienta que puede utilizar el agricultor para garantizar la continuidad de los procesos productivos ante la ocurrencia de fenómenos climáticos imposibles de predeterminar.

Terminó de imprimirse en
Abril de 2008 en

www. produmedios.com
Tel: 288 5338
Bogotá, D.C., Colombia