

PERFIL DE:

“ALIANZA PARA EL FORTALECIMIENTO DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DEL BANANO EN LOS MUNICIPIOS DE PALMIRA, GUACARI Y GINEBRA, DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA”

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO PRODUCTIVO

Localización física

El proyecto de alianza productiva para el banano, pretende beneficiar principalmente a los pequeños productores de esta especie de las zonas rurales de los Municipios de Palmira, Guacarí y Ginebra, en el sur oriente del Valle del Cauca.

Para tal efecto se plantea realizar una **alianza para el fortalecimiento de la producción, empresarial, organizativo y la comercialización del banano**, entre la Asociación de campesinos del Arenillo **ASONCAR** del municipio de Palmira, la Asociación de Productores Agropecuarios de San José del municipio de Guacarí **“ASOPROASA”**, la Asociación de **APROVIT** del municipio de Ginebra, y los almacenes **SUPERMERCADOS LA GRAN COLOMBIA S.A. ; COMERCIALIZADORA CARIBE y “SUPER INTER” o Comercializadora Giraldo y Gómez Y CIA .S.A.** (como aliados comerciales), los cuales se encargarán de comprar y comercializar la totalidad de la producción obtenida por los productores.

El proyecto se desarrollará específicamente en la vereda el arenillo, corregimiento Ayacucho del municipio de Palmira, y los corregimientos de Santa Rosa de Tapias, La Julia, La Magdalena, Puente Rojo, con sus veredas Pomares, Bajo Guacas, Alto de Tapias, La Tesalia, Chafalote y Lulos del Municipio de Guacarí; además los siguientes corregimientos del Municipio de Ginebra: Cocuyos y Campoalegre.

Las principales características donde se desarrolla la producción del banano, son: zona de ladera, ubicada entre los 1300 y 1700 metros sobre el nivel del mar, con una precipitación entre los 1500 a 2000 milímetros en promedio al año; el proyecto de alianza está ubicado en las cuencas de los ríos Guabas y Sonso, la mayoría de los suelos son franco arcillosos y de origen volcánico.

- De la cabecera municipal de Guacarí a sus respectivas veredas hay 17 kilómetros.
- De la cabecera Municipal de Palmira a sus respectivas veredas hay 25 kilómetros.
- De la cabecera Municipal de Ginebra a sus respectivas veredas hay 8 kilómetros.
- Las vías que comunican las cabeceras municipales con sus respectivos corregimientos se encuentran en Buen estado.

La principal actividad económica de la zona está representada por los cultivos de banano, café, cítricos, aguacate, hortalizas, mora y tomate de árbol. En las regiones existen tres colegios agropecuarios con sus respectivas dotaciones y escuelas de primaria en cada vereda. Existen también puestos de salud.

2. ESQUEMA DE LA ALIANZA

2.1 Descripción del objeto del proyecto

Realizar una alianza productiva entre los productores del banano asociados en **ASONCAR** , **“ASOPROASA” APROVIT**, los aliados comerciales **SUPERMERCADOS LA GRAN COLOMBIA S.A.; COMERCIALIZADORA CARIBE y SUPERMERCADOS “SUPER INTER”** (con 6 sedes en Cali) y para la transferencia de tecnología la **Empresa Tecnología para el Agro y Soluciones Agropecuarias TP**

AGRO Colombia, con el fin de conformar una cadena de productiva que permita una distribución más equitativa de los beneficios a lo largo de la cadena, así:

Comercializar directamente el banano sin intermediarios.

Mejorar la producción y la calidad del producto, introduciendo cambios tecnológicos mediante el uso de las buenas practicas agrícolas (BPA) y de manejo poscosecha para lo cual se contará con el apoyo de TP AGRO Colombia

Los recursos del incentivo modular estarán destinados a fortalecer organizativa y empresarialmente las organizaciones de base de los productores de banano, además a conformar una cadena de valor, por medio del mejoramiento de las actividades productivas, de poscosecha y comercialización del producto.

2.2.. Metas que se proponen conseguir

- Producir y comercializar en promedio 302 Toneladas de banano por año con los aliados comerciales antes mencionados.
- Fortalecer organizativa y empresarialmente a los 36 asociados a ASOPROASA, a los 22 asociados de ASONCAR Y 15 asociados de APROVIT
- Mejorar la productividad de las 40 Has. Sembradas para reconversión tecnológica en 3 años, disminuyendo el volumen de las calidades segunda y tercera, del 60% al 40%.
- Incrementar el rendimiento en la producción del banano hasta un 20% en los tres años del proyecto (de 6.7Tons. a 8Tons.).
- Posicionar en forma sostenible la organización en el mercado regional, como productora de banano de buena calidad.
- Diseñar, e implementar un fondo rotatorio que mediante el sistema de micro créditos apoye a los socios con insumos y equipos agrícolas.
- Dotarlos los dos centros de acopio para darle un buen manejo técnico en el tema poscosecha.
- Mejorar los ingresos y por ende la calidad de vida de las 73 familias de los productores involucrados en la producción y comercialización del banano, generando 80 empleos directos.

2.3. Cómo se alcanzaran las metas propuestas

Para lograr las metas mencionadas se realizara una alianza entre la Asociaciones de productores de banano y los aliados comerciales, negociando de ellos el precio justo por el producto y características de calidad que se debe cumplir; por lo que se ha escogido para el componente tecnológico a TP-- AGRO Colombia, se entregará material vegetal de excelente calidad para la reconversión de los cultivos y se implementará BPA, cumpliendo de esta manera con el plan de manejo ambiental del cultivo. Igualmente se trabajara El fortalecimiento socio – empresarial a cargo del CPGA Suroriente dado la experiencia que tiene Agroempresas rurales – CIAT gerente del CPGA en este tema, para lograr al finalizar la Alianza que las asociaciones beneficiadas conformen una empresa dedicada a la producción y comercialización del banano, las entidades de apoyo son las UMATA, de Ginebra, Guacarí y Palmira , la Secretaría de Agricultura y Pesca del Valle del Cauca que a su vez cuenta con convenio con SENA para fortalecer el componente de emprendimiento y empresarización.

Se logrará mediante la asistencia técnica, la capacitación agroempresarial y los eventos de transferencia tecnológica grupales (giras, días de campo, talleres, etc.), con algunos de los recursos destinados para apoyar la cadena en el departamento y el acompañamiento de profesionales expertos en el área, a través del Centro Provincial de Gestión Agroempresarial Sur Oriente (CPGA) del sur oriente del Valle del Cauca, quien nos apoyará en el fortalecimiento Agroempresarial; al

igual que con el aporte de recursos físicos y humanos de las Alcaldías Municipales de Palmira, Guacarí y Ginebra; Será definitiva la participación activa y comprometida de los productores. Este proyecto está enfocado a conformar la cadena de valor por medio del fortalecimiento de las actividades productivas, de poscosecha y comercialización del banano y fortaleciendo organizativa y empresarialmente a la organización a la que están asociados los beneficiarios del presente proyecto,. Las organizaciones podrán comprar insumos y materias primas a mayor volumen consiguiendo mejores precios por ellos.

Es menester mencionar que los productores han recibido capacitación en manejo de producción más limpia (aunque con poca adopción de ésta), con recursos aportados por la CVC, por valor de cien millones de pesos, es así como y se adoptarán las experiencias adquiridas, mejorando la producción principalmente en el manejo cultural con buenas practicas agrícolas, como, el abonamiento, el deshoje, el deshije, destronque, el repique, el trampeo y las limpias a tiempo, para la prevención y el control de las enfermedades y plagas propias del cultivo. Además se llevarán a cabo las labores de poscosecha del producto (después del corte, acarreo, transporte, desmanado o desgaje, lavado y aplicación de desinfectante y madurante).

Mediante el cumplimiento por parte de los productores con las cuotas de venta de producto, con la frecuencia de entregas y las calidades establecidas, y los aliados comerciales con los pagos oportunos y los precios predeterminados o pactados con ellos que permitan generar confianza, sentido de pertenencia y sostenibilidad del presente proyecto. Esta alianza permitirá a los pequeños productores ir accediendo a mercados más especializados con buenos precios para sus productos, obtener ingresos adicionales para mejorar y sostener el trabajo desarrollado por las organizaciones; de paso hacer sostenible el negocio creando una cadena de valor donde se realizan acuerdos justos y equitativos donde todos ganan y todos arriesgan. Los éxitos obtenidos en esta alianza permitirá que otros productores se sumen al negocio, convirtiéndose en un modelo de grandes alcances.

2.4.. Tiempo estimado para al alcanzar las metas.

El presente proyecto pretende alcanzar las metas en un lapso de tres años, después de iniciar la concreción de la alianza.

3. CARACTERIZACION DE LA POBLACIÓN BENEFICIARIA

Este proyecto beneficiara directamente a los 73 pequeños productores de banano de Palmira, Guacarí y Ginebra, pertenecientes a **ASONCAR, ASOPROASA y APROVIT**. Lo anterior indica que los beneficiarios directos de los recursos de inversión asignados en el incentivo modular, serán los productores que aparecen en la lista de beneficiarios (anexo 2), los cuales hasta el momento no han sido beneficiarios de alianzas anteriores y cumplen con los requisitos de ser pequeños productores con ingresos no superiores en promedio no superior a un salario mínimo mensual, devengar todos sus ingresos de labores agrícolas, no poseer más de unidad agrícola familiar y ser mayores de edad.

2.1. Se realizará un breve resumen de cada asociación:

La Asociación ASOPROASA, NIT No 900189965-9, tiene nueve (9) años, creada el 1 de mayo de 1999, , con el propósito de fomentar la producción de alimentos orgánicos, la comercialización, la organización , y mejorar la calidad de vida de sus asociados . como maneja una gran variedad de renglones productivos, del total de afiliados solo participarán inicialmente 36 asociados, con

media hectárea cada uno , es la asociación que mayor número de beneficiarios participa en la alianza. , dada su experiencia de 10 años en la producción y el mercado del banano, llegando hoy a que su producto en este en algunos puntos de venta de los aliados comerciales; gracias a l apoyo institucional de la Alcaldía, CVC, SENA, entre otros.

La Asociación ASONCAR ; NIT <No 815003145-1, como grupo tiene (8) ocho años de experiencia, fundada el 2 de noviembre del 2000, con el objetivo de promover el mejoramiento permanente de las condiciones de económicas y culturales de los asociados y su familia, pro medio de la producción y transformación de productos agrícolas y pecuarios de manera amigable con el ambiente. Por su ubicación entre los año de 2000 y 2004 tuvieron que la presencia de grupos irregulares, que llevaron al desplazamiento y posterior retorno . Están constituido por 27 socios de los cuales 22% son mujeres cabeza de familia, otro 18% constituido por mujeres y 62% por hombres. Todos alfabetos con un 77% en básica primaria y el 23% restante con secundaria.. del total de socios solo 22 participaron de la alianza de banano.

La Asociación APROVIT NIT No 815004602-9 ,tiene (8) ocho años de experiencia, se conformo para contribuir al desarrollo del sector rural de quienes adelantan una misma actividad agrícola y especialmente del cultivo, mejoramiento, transformación y comercialización de la uva isabella y la promoción de siembra de otros productos benéficos de los asociados, es así como 15 asociados de Patio Bonito vieron en el cultivo del banano una opción económica viable y estos serían los beneficiarios de la alianza.

Dentro de la experiencia productiva los beneficiarios de la alianza, se encuentran las siguientes fortalezas y debilidades:

Fortalezas	Debilidades
Productores con experiencia de varios años en la producción de banano y comercialización del banano. Se tiene un cultivo plantado y en producción. Se tiene un comienzo de alianza en estos momentos. Se cuenta con el apoyo interinstitucional Cuentan con dos centros de acopio propio y al cual se requiere dotar para hacer el adecuado manejo poscosecha al producto.	El material vegetal actual es de mala calidad Organizaciones débiles en lo empresarial Se hace necesario un fondo rotatorio como alternativa de financiación En estos momentos el transporte resulta costoso (un millón de pesos por semana), sobre el cual hay que mejorar cuando se tengan mayores volúmenes de mercadeo. Dentro de los beneficiarios, existen grupos especiales de población retornada como son los socios de ASONCAR.

4..ASPECTOS TECNICOS

4.1. Descripción de la actividad productiva:

El cultivo de banano por ser una especie semipermanente y además endémico en la zona como sombrío del café, ha sido la fuente más importante de ingresos en las temporadas de no cosecha del grano y se ha adaptado a diferentes condiciones agroecológicas, siendo esta zona del centro y sur del departamento un buen nicho productivo; ha convivido con varios problemas fitosanitarios como el moko y las sigatocas amarilla y negra, al igual que con el picudo, no obstante es necesario mejorar el manejo que se ha venido dando al cultivo para hacerle frente a este complejo fitosanitario; agregándole el componente de fertilización, siendo los elementos más determinantes de la producción, el potasio y el nitrógeno. El tipo de banano cultivado es el "Gross

Michel”, muy apetecido en el mercado interno por su sabor y suavidad; es una fruta que no falta en las mesas de los colombianos. En la zona se producen 800 toneladas año, que no se comercializan con la organización por falta de efectivo para cancelar de contado.

Es por su condición de rusticidad que cuenta con características de agricultura más limpia. Como en el año dos mil seis (2006) se desarrolló un proyecto de capacitación en la agricultura orgánica, ejecutado con recursos de la C.V.C, a través de la Fundación Pro orgánica, estos conocimientos se implementarán con la alianza.

Con el proyecto se pretende fortalecer, la parte fitosanitaria de la producción primaria, el manejo poscosecha y la comercialización de la fruta, a fin de reducir las pérdidas como ya se mencionó y para mejorar la calidad del producto. Se tiene estimado pasar de producir 6.7 ton. /Ha. a 8 ton. /Ha., (ver cuadro), teniendo en cuenta que es en asocio con cultivo de café, con distancias de siembra de 12 metros entre calles por 5 metros entre sitios o unidades productivas, teniéndose una densidad de 167 sitios por Ha. Las unidades productivas están compuestas por 3 a 4 plantas. De las 302 toneladas el 80% serán de calidad extra y primeras, un 20% de segundas, el cual se comercializa con las Galerías y tiendas de Buga, Guacarí y Ginebra.

Se cosechan 2 racimos por planta por año, de 25 a 30 kilos de peso aproximadamente, o sea, 334 racimos.

AREA (Ha.)	PRODUCCION DE BANANO POR AÑO (20% en 3 años). (Toneladas)			
	AÑO 0	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3
1	6	7	7.7	8
40	240	280	308	320

4.2. Labores culturales a realizar:

Limpiezas: se realizan 6 plateos o limpieas manuales alrededor de la planta por el año, además 4 limpieas con guadaña a las calles. Esta labor impide que los picudos coloque sus posturas al pie de las plantas.

Deshoje: Se hace cada mes manualmente en cada mata (durante el año 12 actividades de deshoje). Esta es una práctica sanitaria que permite hacerle frente a las sigatokas.

Deshije, destronque y repique de los seudotallos: Se hacen cada 3 meses. Con las cuales se controlan en gran medida los picudos negro y rayado. El material repicado se descompone más fácilmente, incorporándose al suelo, junto con el producto de las limpieas y el deshoje.

Controles fitosanitarios: para el control de picudo negro y rayado se emplean trampas para capturarlos, que se hacen con trozos de los mismos seudotallos, el repique contribuye a impedir que estos insectos cumplan su ciclo biológico en el material vegetal. Para prevenir la diseminación de enfermedades como el moko o marchitez bacterial y la pudrición bacterial o acuosa se deben desinfectar las herramientas con hipoclorito de sodio al 5% y eliminación de plantas afectadas. Tampoco se debe utilizar material de siembra que se sospeche esté enfermo y en caso de que no, se deben preparar bien los cormos o cepas y desinfectarlos antes de sembrarlos.

Dentro de la producción agroecológica lo más importante no son las recetas, sino la adopción de una serie de medidas de manejo que tiendan a utilizar los recursos existentes, a integrar los sistemas y a evitar el ataque de patógenos. Por eso labores como las ya mencionadas y otras como la nutrición conllevan a mantener un cultivo sano y a conservar el suelo en las mejores condiciones de productividad, es decir el realizar buenas prácticas de cultivo. Se aplicarán algunos caldos, preventivos que en algunos casos que tienen también la propiedad de ser fungicidas o insecticidas,

igualmente algunos productos de tipo biológicos como hongos entomopatógenos (*Beauveria bassiana*), (*Metarhizium anisopliae*) o bacterianos (*Bacillus thuringiensis*), etc...

La aplicación de productos químicos en banano no es frecuente ni normal, no obstante si se llegase a presentar algún incidente sanitario que lo amerite, se aplicarían productos selectivos y de baja toxicidad con mínimo impacto ambiental. El embolsado permitirá impedir los daños de los racimos por la ardilla, aves y otros insectos, también previene el ataque del moko.

Fertilización: Se realiza al suelo 3 a 4 veces al año, coincidente con la abonada del café. Se harán análisis de suelos por cada finca para determinar el estado de fertilidad de ellas, a fin de establecer el plan de fertilización de los sistemas productivos. No obstante se sabe que las musáceas son exigentes en nitrógeno y en potasio y en elementos menores si el suelo es deficitario. Se aplicarán abonos orgánicos tipo gallinaza o bocashi (12 kilos por planta por año), o micorrizas sobre los cuales se ha recibido capacitación para prepararlos o multiplicarlas y también cloruro de potasio (800 grs. por planta anualmente) y fosforita huila, entre otros (800 grs. /planta por año). Los productores prepararán sus abonos orgánicos en su propia finca.. Los costos se relacionan en anexo.

4.3.Cosecha y Manejo Poscosecha: Identificado el racimo (sin embolsar) para cosechar, es cortado de acuerdo con la programación que se hace por grupo de productores en cada zona y llevado a hombro en regulares condiciones a las instalaciones de las fincas, aquí se desgaja no técnicamente, se lava, se aplica el madurante (ethrel), se seca, se empaca en canastillas y de allí va al centro de acopio, (que no cuenta con las mejores condiciones para darle un mejor trato al producto) y de aquí se transporta al sitio de venta. Estas las prácticas que hay que introducir las y/o mejorarlas.

Actualmente el manejo el manejo fitosanitario, la poscosecha, como la adecuación del centro de acopio y la comercialización son entre otras, las cuatro grandes prioridades que se tienen por parte de los productores de la zona; por tal razón el presente proyecto en el apoyo técnico y económico se enfoca a estos aspectos importantes, que contribuyen a la conformación de la cadena de valor. Las pérdidas por deshidratación entre la cosecha y el transporte al supermercado de acuerdo con las mediciones hechas, se consideran del 10%.

Para el la capacitación en el manejo poscosecha se contará con el aporte del aliado comercial con un técnico tanto con la capacitación en la zona como en el sitio de entrega, también con el aporte de recursos y profesionales destinados por los entes del estado, del CPGA Sur Oriente y entidades de apoyo y además con recursos de inversión que se solicitan con esta propuesta, que permitan realizar las actividades presentadas y de acuerdo a lo recomendado por expertos, los materiales requeridos para adecuar el centro de acopio realizar las actividades son principalmente:

- 1000 canastillas de 20kg de capacidad.
- 2 Básculas electrónicas, una para el centro de acopio, y la otra móvil. Estantería metálica para tener 3 niveles o camas para el acopio.
- Fumigadoras estacionarias.
- Fertilizantes, materias primas y productos orgánicos y biológicos
- De igual manera se espera impulsar los productos provenientes de la alianza a través de publicidad en los medios de comunicación disponibles.

5. ASPECTOS DE MERCADO:

En el mundo la producción de banano equivale al 12% del total de las frutas, y su superficie cultivada durante el 2003 fue de 4.494.686 hectáreas. Los mayores productores de banano en el

mundo son India y Brasil, los cuales producen el 33.6% del total producido en el mundo. Les siguen en importancia Ecuador (8.98%), China (7.95%), Filipinas (5.37%), Indonesia (3.65%) y Costa Rica (1.46%); estos cinco países representan en total el 33.3% del total producido en el mundo. Colombia ocupa en onceavo puesto en el mundo, con un 2.22%, representado con 1.450.000 Tm y un rendimiento de 33.72 Tm/ha.

Colombia tiene una larga trayectoria en la producción de banano. Se producen en el país tres tipos diferentes de bananos: banano tipo exportación sólo se produce en dos regiones del país: en el Urabá antioqueño y en el norte del departamento de Magdalena, banano para consumo interno donde el mayor productor es el Valle del Cauca con una participación de 34.68% de las hectáreas cultivadas. Y con un alto potencial de exportación el bananito que también se cultiva en la costa pacífica Colombiana.

Desde enero del presente año 2008 **ASOPROASA, ASOCAR Y ASOPROVIT**, como resultado del perfil anterior de banano presentado a Alianzas se hicieron acercamientos con los aliados comerciales, logrando que a través de un intermediario que se encarga de acopiar, empacar y llevar el banano a los supermercados antes mencionados, entregando 3 ton., tres veces por semana (lunes, miércoles y viernes), porque el banano de primera calidad es tan solo del 40% del total de la producción, por esto lo poco que pueden entregar. Esta es la experiencia que tienen las asociaciones de comercialización grupal y por contrato.

Con este mecanismo se logró mejorar los precios, puesto que los productores individualmente les vendían a compradores particulares entre 1 \$150 a \$200 por kilo, banano de primera y segunda; en estos momentos se vende a precio bruto de \$600,00 por kilo. El banano de primera calidad, pero se entrega a los productores entre \$ 300 por kilo, el resto se le paga al intermediario, por el transporte y empaque. Las segundas son vendidas directamente por las asociaciones en las galerías a \$150 por kilo. Se adoptó este sistema debido a que el intermediario les paga al momento de la entrega, mientras los supermercados pagan las facturas de estas asociaciones a los 15 y 30 días y al carecer de fondos para el pago y de centros de acopio adecuados para el manejo postcosecha, no les queda más remedio que este sistema.

Con la Alianza se pretende comercializar directamente, darle un valor agregado al banano, al adecuar las bodegas para el centro de acopio de ASOPROASA y ASONCAR y aplicar las técnicas de manejo aprendidas, les permitirá acceder a mejores precios de venta y a estos mercados más competitivos, elevando sustancialmente los ingresos de los productores, la alianza busca principalmente producir y mercadear banano, en el mercado regional con los almacenes o aliados comerciales comprometidos en esta alianza.

El pago por parte de los aliados comerciales se comprometen a mejorarlo, efectuándolo a los 8 y 10 días después del envío del producto, del cual descontarán todos los costos, de inversiones y manejo en finca, bodega y transporte para posteriormente pagarle al productor su producto, las utilidades generadas en la comercialización del banano inicialmente la asociación, las capitalizará para incrementar un fondo rotatorio que se constituya, por eso el precio promedio que se entregará al productor es de \$450 por kilo banano de primera (60% del total producido) y de \$200 por kilo banano de segunda (40% del total producido), invirtiendo la proporción actual de 60% segundas y 40% primeras.

Estos supermercados de reconocida trayectoria con más de 10 años en el mercado de supermercados de barrio, están en capacidad de comprar entre los tres 50 Toneladas mensuales de banano, los aliados comerciales hará promoción permanente del banano de la Alianza, igualmente aportará 500 canastillas para el empaque del producto desde la zona a los almacenes.

5.1. Riesgos del Mercado: El riesgo o los supuestos se establece de acuerdo al comportamiento de oferta y precios del mercado, es que es un mercado constante, sin embargo, existe la amenaza de banano que llega de contrabando por la frontera con el Ecuador o de manera legal por el proceso de importación, por eso se prevé una alianza con tres socios comerciales, que permitan mitigar el impacto.

5.2. Caracterización del Aliado Comercial: (ver anexo 1)

1. Nombre: **Supermercados La Gran Colombia, S.A.**

Dirección: Calle 72 No. 1D-04 Barrio Jorge Eliécer Gaitán, Cali

Teléfono: 4331215

NIT 805.027.024-4

Compromiso de compra: 10 toneladas mensuales aproximadamente

Precio de compra \$750

Carrera 70 12 C -21 Barrio Caldas

TELEFONO 3302619

NIT 805.027.914-4

Compromiso de compra: 5 toneladas mensuales aproximadamente

Precio de compra \$800

Años de experiencia: Más de 10.

2. Nombre: **Supermercados “Súper Inter” o Comercializadora Giraldo y Gomez Y CIA .S.A.**

Dirección: Carrera 56 No. 13 C 103 Cali (Sede Ppal. Av. Guadalupe)

NIT: 805.027.970

Teléfono: 3334545

Compromiso de compra: 30 toneladas mensuales aproximadamente

Precio de compra \$750

Años de experiencia: Más de 10

3 Nombre **CARIBE SA**

Dirección:, Jamundí

NIT: 805.029.321-6

Teléfono: 5161337

Compromiso de compra: 5 toneladas mensuales aproximadamente

Precio \$880 kilo

Años de experiencia: Más de 10.

6. ASPECTOS FINANCIEROS

El proyecto presenta una viabilidad económica y financiera la presentar una TIR del 24.7%, mayor al 15% que es lo exigido por los requisitos mínimos de la Alianza y un VPN mayor a cero. Igualmente al analizar el cuadro de cofinanciación se puede observar que el Ministerio aporta el , para un Incentivo Modular por Beneficiario de \$3.972.603 para insumos, , implementación del

plan ambiental y administración de la OGA y un aporte entre productores y aliados comerciales del 58%. (ver anexo 3)

FLUJO DE LA ALIANZA

Items	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
INGRESOS				
Venta del Banano	-	399,000,000	399,000,000	399,000,000
TOTAL INGRESOS	-	399,000,000	399,000,000	399,000,000
COSTOS				
Mano de obra	\$ 202,400,000	\$ 110,400,000	\$ 110,400,000	\$ 110,400,000
Insumos	\$ 136,850,000	\$ 39,700,200	\$ 25,200,000	\$ 25,200,000
PLAN AMBIENTAL	\$ 38,052,000	\$ 22,006,000	\$ 22,006,000	\$ 22,006,000
PLAN SOCIAL	\$ 12,640,000	\$ 12,640,000	\$ 3,160,000	\$ 3,160,000
ADMINISTRACIÓN OGA	\$ 58,000,000			
GERENCIA DEL PROYECTO	\$ 6,000,000			
TOTAL COSTOS	\$ 447,942,000	\$ 184,746,200	\$ 160,766,000	\$ 160,766,000
FLUJO DE CAJA	\$ -447,942,000	\$ 214,253,800	\$ 238,234,000	\$ 238,234,000
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	\$ -447,942,000	\$ -233,688,200	\$ 4,545,800	\$ 242,779,800
TIR		24.7%		
VPN	\$	102,844,977		

CUADRO DE INVERSIONES

ACTIVIDADES	TOTAL AÑOS 1-3	BENEFICIARIOS	CPGA	ALCALDIAS	TPAGRO	COMERCIALIZADORAS	SAP	MADR
MANO DE OBRA								
Preparación del Terreno	\$ 41,400,000	\$ 41,400,000						
Trazado ahoyado y siembra	\$ 55,200,000	\$ 55,200,000						
Resiembra	\$ 9,200,000	\$ 9,200,000						
Desyerba y plateo	\$ 82,800,000	\$ 82,800,000						
Deshoje repique desguasque	\$ 110,400,000	\$ 110,400,000						
Control terrestres sigatoka (7 ciclos)	\$ 41,400,000	\$ 41,400,000						
Control Fitosanitario	\$ 41,400,000	\$ 41,400,000						
Deshije: 3 veces al año	\$ 41,400,000	\$ 41,400,000						
Apuntalamiento embolsado y desbellote	\$ 41,400,000	\$ 41,400,000						
Recolección y clasificación	\$ 69,000,000	\$ 69,000,000						
Subtotal	\$ 533,600,000	\$ 533,600,000						
INSUMOS								
Colinos	\$ 120,000,000							\$ 120,000,000
Bolsas plasticas	\$ 36,000,000							\$ 36,000,000
Canastillas	\$ 14,500,200					\$ 14,500,000		
Análisis suelos	\$ 3,650,000							\$ 3,650,000
Abonos quimicos	\$ 52,800,000							\$ 52,800,000
Subtotal	\$ 226,950,200							
SERVICIOS Y ARRIENDOS								
Asistencia técnica	\$ 24,000,000				\$ 24,000,000			
Subtotal	\$ 24,000,000				\$ 24,000,000			
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 784,550,200							
PLAN AMBIENTAL	\$ 104,070,000		\$ 30,520,000	\$ 40,000,000			\$ 20,000,000	\$ 13,550,000
PLAN SOCIAL	\$ 31,600,000		\$ 10,000,000			\$ 21,600,000		
ADMINISTRACIÓN OGA + IVA	\$ 58,000,000							\$ 58,000,000
GERENCIA DEL PROYECTO	\$ 6,000,000							\$ 6,000,000
GASTOS DE LEGALIZACIÓN	\$ 500,000	\$ 500,000						
TOTAL COSTOS	\$ 984,720,200	\$ 534,100,000	\$ 40,520,000	\$ 40,000,000	\$ 24,000,000	\$ 36,100,000	\$ 20,000,000	\$ 290,000,000
PARTICIPACION	100.00%	54.24%	4.11%	4.06%	2.44%	3.67%	2.03%	29%
							IM X	
							Beneficiario	\$ 3,972,603

7. ASPECTOS AMBIENTALES

Como se observa en la matriz ambiental el proyecto es viable y amigable con el medio ambiente al utilizar tecnología agroecológica y Buenas prácticas agrícolas.

8. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROYECTO

Caracterización de la Organización gestora Acompañante (OGA):

Nombre: Centro Provincial de Gestión Agro-Empresarial del Sur-oriente del Valle del Cauca (CPGA)

Dirección: Kilómetro 17 recta Cali – Palmira

Teléfono: (57-2) 4450022

Fax: (57-2) 4450073

Apartado Aéreo: 6713, Cali, Colombia

Fecha de Constitución: Octubre 5 del 2005

N.I.T: 900048889-2

Representante Legal Agroempresa Rural del CIAT - Carlos Felipe Ostertag, portador de la CC No. 14.444.915-

El CPGA del Sur Oriente (SO) del Valle esta conformado por los municipios de: *Palmira, Candelaria, Florida, Guacarí, Ginebra, Pradera y El Cerrito.*

Los principales servicios estratégicos de los Centros Provinciales son:

- Gestión para el Desarrollo Rural
- Diagnósticos y Estudios de Cadenas Productivas
- Identificación y formulación de proyectos productivos
- Desarrollo de Planes de Negocios
- Asistencia Técnica y Capacitación
- Ruedas de Negocios

Las experiencias más representativas del CPGA, en el tema de fortalecimiento organizativo y empresarial incluyen las siguientes:

PROYECTO Y/O CONSULTORIA	SOCIOS
Alianza Institucional para Fortalecer el Sistema Público-Privado Responsable de Generar el Desarrollo Empresarial Rural en el Sur-Oriente del Valle del Cauca	Comunidad Europea, Secretaría de Agricultura y Pesca del Valle, Cogancevalle
Capacitación en el Tema de Desarrollo Rural con Agencias de desarrollo del Estado, ONGs, y Organizaciones Económicas de Pequeños y Medianos Productores Rurales	
Fortalecimiento Empresarial bajo el formato de Socios para la Acción Empresarial de Organizaciones de Pequeños Productores Rurales en tres Localidades del Valle del Cauca	Secretaria de Agricultura y Pesca del Valle del Cuca (SAP Valle)
Fortalecimiento Empresarial de Organizaciones de Pequeños Productores Piscícolas de Zonas Rurales de los 7 Municipios del Área de Desarrollo del Suroriente del Valle del Cauca	Secretaria de Agricultura y Pesca del Valle del Cuca (SAP Valle)
Ejecución de Planes Generales de Asistencia Técnica y los Planes de Negocios	Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural
Establecimiento de Proyectos Productivos y Fondos Rotatorios en EL Sur-Oriente del Valle del Cauca	Secretaria de Agricultura y Pesca del Valle del Cuca (SAP Valle)

8.2. Características de Tecnología para el Agro y Soluciones Agropecuarias T. P. AGRO Colombia NIT 900226223-1 y Tecnología para la Productividad Agrícola del Ecuador T. P. AGRO Ecuador RUC 0904587649001 desempeñan las funciones de Grupos Multidisciplinarios orientados a la Productividad y Competitividad del sector rural, ha desarrollado varios programas encaminados a identificar los problemas que afectan a la agricultura en América Latina y a definir las soluciones.

Como consultores, orientan al empresario rural para que introduzca los modelos de éxito en su actividad agrícola, agro-industrial y agroturística. Como promotores del desarrollo sustentable, exploran las oportunidades que tienen los gobiernos locales y seccionales para desarrollar una agricultura sana, y como consecuencia de ello, productiva, eficiente, rentable y competitiva, que incida positivamente en el desarrollo económico, social, rural y ambiental de sus municipios o departamentos. Como instructores, están comprometidos con la formación integral del equipo humano de las organizaciones agrícolas para que reduzcan sistemáticamente los errores que alteran la productividad y para que adopten los métodos que conducen al mejoramiento continuo.

El staff de T. P. AGRO está integrado por profesionales de variadas ramas de las ciencias asociadas y de utilidad para el sector rural. (Para mayor detalle ver el anexo No4.)

9. Directorio

	EMPRESA U ORGANIZ.	NOMBRE	DIRECCION	TEL.	E-MAIL
Responsable del perfil	CPGA SUR ORIENTE Valle del Cauca	Carlos Felipe Ostertag G. Gerente	Kilómetro 17 vía Cali – Palmira	2217100-4450000 Ext. 3088-3022	c.ostertag@cgiar.org
Representante de los productores	Asociación de Productores de San José (Asoproasa)	José David Ramos Campuzano	Vereda San José, corregimiento de Monterrey, Buga		
Aliado Comercial	Supermercados La Gran Colombia S.A.	Walter Zorrilla	Calle 72 No. 1D-04 barrio Jorge E. Gaitán	3165253186	
Aliado Comercial	Supermercados La Gran Colombia S.A.	Saúl Salazar	Carrera 70 12 C - 21 Barrio Caldas		
Aliado Comercial	Supermercados "Súper Inter"	José Raúl Girado Gómez	Carrera 56 No. 13 C 103 Cali (sede Ppal. Av. Guadalupe)	3334545 FAX: 3321935	
Aliado Comercial	Supermercado Caribe	Fernando Varela	Dirección:, Jamundí	5161337	
Aliado componente Técnico	AT- AGRO	Ferley Henao Ospina) 3241574 - - 315 268753 7	www.tpagro.com

6. ASPECTOS AMBIENTALES

LISTA DE CHEQUEO AMBIENTAL

Aspectos ambientales que deben ser considerados	Para diligenciar por los proponentes	Para verificar por la Secretaría de agricultura	Para verificar por la OGR con base en visita
Diligenciar las casillas en blanco	SI /NO	SI/NO	Produce Impacto Ambiental. SI/NO
SOBRE EL ENTORNO Y LA GESTIÓN AMBIENTAL DE LA ALIANZA. Fuentes de información: POT, PBOT, EOT y consulta con Autoridad Ambiental – Corporación Autónoma Regional.			
¿La propuesta Contraviene alguna de las restricciones ambientales para el programa indicadas en la o en las salvaguardas del BM o en lista de restricciones ambientales? (ambas adjuntas)	NO		
¿El área de la alianza está dentro o cerca de un parque nacional natural, se localiza en una zona de páramo, humedal, ciénaga, zona de retiro o protección de cauces de ríos, quebradas, áreas de reserva forestal o cualquier otra categoría de área protegida; o área de reserva de valor cultural y patrimonial? Si es así, ¿qué implicación tiene? (ver salvaguarda O:P.4.04)	NO		
¿Cuál es el uso actual del suelo donde se va a desarrollar la alianza?	AGROPECUARIO		
¿En el área de la alianza han ocurrido inundaciones, derrumbes, incendios o, erosión?	NO		
¿En el plan de ordenamiento territorial del municipio cual es el uso potencial del área donde se ubica la alianza? Coincide con el propuesto?			
Con base en una consulta formal con la Autoridad Ambiental competente, indicar si, existe alguna restricción para desarrollar la actividad en el área o para el uso de los recursos naturales.			
¿Existe alguna Ley, decreto, resolución u ordenanza departamental, acuerdo municipal o resolución administrativa en la zona de influencia de la alianza, que limite el uso, manejo o aprovechamiento de los recursos naturales requeridos para la propuesta productiva de la alianza?			
¿Alguna autoridad municipal o nacional ha demostrado interés en vincularse a la alianza? ¿Cuál?	ALCALDIAS DE PALMIRA GINEBRA Y GUACARI		
SOBRE POSIBLES IMPACTOS DE LA ALIANZA EN EL ENTORNO NATURAL Y SOCIAL. Fuente de información: Paquete tecnológico, caracterización ambiental general de la			

Aspectos ambientales que deben ser considerados	Para diligenciar por los proponentes	Para verificar por la Secretaría de agricultura	Para verificar por la OGR con base en visita
Diligenciar las casillas en blanco	SI /NO	SI/NO	Produce Impacto Ambiental. SI/NO
zona indicada en el POT y conocimiento del área por parte de los miembros de la alianza.			
¿Dónde se localiza la alianza? En zona plana, inclinada, muy inclinada?	Inclinada		
¿Para el desarrollo de alguna de las actividades de la alianza requiere tomar agua de un río o quebrada, pozo, o laguna? como la va a tomar? Para que? Cuanta requiere?	No		
¿Para el desarrollo de alguna de las actividades de la alianza requiere tumbiar vegetación natural? De que tipo?	No		
¿Para el desarrollo de alguna de las actividades de la alianza requiere madera? ¿Donde la va a obtener?	No		
¿Para el desarrollo de alguna de las actividades de la alianza requiere emplear plaguicidas? Cuales? ¿Alguno se encuentra en la lista anexa de productos prohibidos, expedida por el Instituto Colombiano Agropecuario – ICA?	Si: naturales y biológicos mencionados en el perfil		
¿Incluye el sistema productivo la realización de quemas o modificación del nivel del terreno?	No		
¿Compite la alianza con otras prioridades de agua en la zona?	No		
¿Existen o se consideran acciones de protección y conservación de las cuencas hidrográficas abastecedoras de agua de la zona y de la alianza?	Si: por cuenta de las comunidades		
¿Incluye la alianza un excesivo laboreo del suelo por utilización de arado con discos, rastrillado o rotavator?	No: por ser un sistema productivo semipermanente		
¿La alianza va a introducir plantas o animales que no se cultivan o producen en la zona? De donde va a traer el material vegetal o los animales?	No		
¿Se producen aguas residuales? ¿En qué actividad? ¿Dónde se disponen?	No		
¿La alianza genera residuos sólidos orgánicos? ¿en que actividad? ¿dónde se disponen?	Si: por el deshoje, deshije, descalcete y destronque. Se incorporan al sistema del suelo como abono		
¿La alianza produce residuos sólidos o líquidos con aceites, o lodos? ¿En que	Las bolsas de los racimos se		

Aspectos ambientales que deben ser considerados	Para diligenciar por los proponentes	Para verificar por la Secretaría de agricultura	Para verificar por la OGR con base en visita
Diligenciar las casillas en blanco	SI /NO	SI/NO	Produce Impacto Ambiental. SI/NO
actividad? ¿Como se manejan o disponen?	recogerán para ser recicladas.		
SOBRE OTROS ASPECTOS DE LA ALIANZA. Fuente de información: Contexto amplio de la alianza y conocimiento local.			
¿Existen poblaciones especiales dentro del grupo que presenta la alianza? ¿Cuáles?	No		
¿Dentro del área de influencia directa de la alianza hay resguardos indígenas o territorios de comunidades negras?	No		
¿Afecta o cambia la alianza las formas de producción local (tradicional) en tal grado que su eficiencia pueda verse afectada por las costumbres y tradiciones de la comunidad (resistencia al cambio)?	No: el banano es un cultivo tradicional y el objetivo es fortalecerlo en su producción primaria, manejo pos cosecha y comercialización		
¿La alianza incluye procesos de transformación? Cuales?	No		
¿ Si hay procesos de beneficio o transformación, estos se desarrollan o están en proceso de certificación bajo un sistema de gestión de calidad o ambiental (normas NTC ICONTEC ISO-9000 o ISO-14001)?	-		
¿Se busca certificar el producto bajo algún sistema de certificación ecológica o sostenible?	No		

CONCLUSIÓN SOBRE LA VIABILIDAD AMBIENTAL DEL PERFIL DE ALIANZA: ¿por qué es viable? (Máximo 15 renglones):

Este perfil de Alianza es viable ambientalmente por cuanto el cultivo de banano es un actividad que no demanda consumo elevado de insumos químicos, porque es un cultivo de cobertura y de sombrío semipermanente del café, y se utilizarán productos amigables con el medio ambiente; es poco consumidor de agua que compita o entre en conflicto con otros sistemas productivos o usos. Las labores que se realizan se efectúan a mano o con guadaña, las cuales no generan erosión. Incorpora bastante cantidad de biomasa al suelo, enriqueciéndolo tanto orgánica como biológicamente, además de los abonos orgánicos que se prepararán en las propias fincas.

Esta actividad no desplaza mano de obra, por el contrario, incrementa su utilización, tampoco introduce especies vegetales foráneas. El proyecto está ubicado en una franja de clima medio, donde no hay reservas forestales ni impacta nacimiento de fuentes de agua.

Políticas de Salvaguardia del Banco Mundial aplicables al Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas – II Fase

Política Operacional	Riesgos inherentes al proyecto	Medidas de mitigación del proyecto
Evaluación Ambiental (OP4.01)		
<p>Este proyecto fue clasificado como Categoría B, por su potencial impacto ambiental, que puede ser mitigado por medio de la aplicación de medidas de manejo ambiental en cada subproyecto</p>	<p>Se podrán generar impactos ambientales a partir del desarrollo de los subproyectos financiados. Esos riesgos están relacionados con: Incremento de los procesos de degradación del suelo por la aplicación de prácticas agropecuarias. Presión por el uso de recursos naturales, en especial del agua, suelos y vegetación natural e indirectamente sobre la fauna silvestre que alberga. Incremento de los procesos de contaminación de aguas de corrientes naturales, lagos u otros cuerpos de agua, por el uso de agroquímicos.</p>	<p>En cada fase del proyecto se realizará un tipo de análisis ambiental con el fin de determinar la elegibilidad y viabilidad de cada subproyecto. Esto incluye: (i) En la fase de selección de perfiles se evaluará la información consignada en una lista de chequeo ambiental, se verificará que las actividades no estén incluidas dentro de la lista negativa. (ii) En la fase de preinversión se establecerá la viabilidad ambiental y se determinarán las medidas del Plan de Manejo Ambiental (PMA) requeridas para evitar, reducir o mitigar los impactos ambientales negativos significativos, y (iii) en la fase de implementación del proyecto productivo. El PMA se financiará y sistemáticamente se supervisará para verificar que la alianza cumple con sus metas ambientales. Se verificará la efectividad de las acciones para controlar los impactos negativos que se generen. Se entrenará el personal de las OGAs y de las alianzas sobre el PMA y sobre otros temas relacionados con las medidas ambientales requeridas.</p>
Habitats naturales (OP4.04)		

Política Operacional	Riesgos inherentes al proyecto	Medidas de mitigación del proyecto
<p>El BM no apoya proyectos que conlleven a una conversión significativa o degradación de hábitat naturales críticos.</p> <p>Esta política aplica al proyecto a partir de la aprobación de las alianzas que pueden generar cambios en hábitats naturales críticos.</p> <p>La política es concordante con la legislación ambiental nacional (Ley-decreto 2811 / 1974, Decreto 622 / 1977 y otras regulaciones) que prohíben la realización de actividades que pueden alterar áreas protegidas.</p>	<p>Hábitats naturales pueden estar cerca o hacer parte del área de influencia de un subproyecto.</p> <p>Estas áreas también pueden ser negativamente afectadas por emisiones, residuos o vertimientos que pueden afectar su equilibrio natural.</p>	<p>Las alianzas que puedan contribuir al deterioro de los hábitats naturales no serán elegibles para financiación. En los casos en los que las actividades de las alianzas puedan generar impactos negativos directos o indirectos en áreas naturales se requerirán medidas de prevención, control o mitigación apropiados.</p> <p>Para cumplir con lo anterior se requerirá a las alianzas como mínimo: a) proveer evidencia de que no existen hábitats naturales críticos en su área de influencia b) si existen hábitats naturales en su área de influencia se deberá demostrar que no serán afectados por las actividades de la alianza o, si hay un impacto potencial, se desarrollarán las medidas para mitigar el impacto. Estas medidas se establecerán en el PMA. Lo señalado anteriormente servirá para tomar decisiones apropiadas, como incluir o no las áreas propuestas en las alianzas.</p>
Bosques (OP4.36)		
<p>El Banco Mundial apoya proyectos que permitan asegurar que los bosques sean manejados de una manera sostenible, no se invadan áreas de bosques, se respeten los derechos de las comunidades para utilizar las áreas boscosas de una manera sostenible. La explotación comercial de bosques tropicales húmedos no son financiables.</p> <p>Esta política es concordante con las normas nacionales que regulan el manejo y aprovechamiento de los bosques (Ley 99/ 1993, Decreto Ley 2811/ 1974, Decreto 1449/ 1977 y, Ley Forestal 1021/ 2006).</p>	<p>Dentro de las áreas de uso agropecuario potenciales para el establecimiento de suproyectos, pueden encontrarse fragmentos de bosques naturales con diferentes grados de intervención. El establecimiento de actividades cerca a o dentro de estos fragmentos de bosques naturales puede contribuir directa o indirectamente a su degradación.</p>	<p>Las actividades de las alianzas en áreas catalogadas como zonas de bosques protegidos por la legislación colombiana no serán elegibles. Las áreas donde existen conflictos de uso de la tierra para propósitos de conservación y para fines económicos, serán declaradas como inelegibles, mientras existan esos conflictos. Las consultas a las autoridades ambientales que se realizarán en la fase de preinversión, sobre la ubicación de los proyectos y su relación con diferentes áreas forestales será definitiva para determinar la viabilidad.</p> <p>Concordante con la ley forestal (art.21, parágrafo 1, Ley 1021 de 2006), no se podrá tumbiar bosque natural para establecer cualquier otro tipo de aprovechamiento agropecuario. Por tanto en los estudios de preinversión se establecerá la existencia, extensión y tipo de fragmentos de bosques naturales en los predios, para no incluirlos dentro de las áreas productivas apoyadas por el proyecto. Los bosques o cualquier tipo de vegetación que protege áreas de nacimientos hídricos o cuerpos de agua, o zonas con pendientes mayores a 45^a,</p>

Política Operacional	Riesgos inherentes al proyecto	Medidas de mitigación del proyecto
		no podrán ser intervenidos para el desarrollo de los subproyectos.
Control de plagas (OP4.09)		
<p>Los siguientes criterios aplican a la selección y uso de plaguicidas en los proyectos financiados por el Banco Mundial:</p> <p>Deben tener insignificantes efectos adversos en la salud humana.</p> <p>Debe demostrarse su eficacia en el control de las especies que se espera combatir.</p> <p>Deben tener un efecto mínimo en las especies que no se pretende combatir y en el medio ambiente natural.</p> <p>Su uso debe tener en cuenta la necesidad de impedir que las plagas desarrollen resistencia.</p> <p>El Banco exige que los pesticidas que financie no sean productos formulados que correspondan a las clases IA y IB de la OMS o formulaciones de productos de la clase II.</p>	<p>En Colombia la investigación relacionada con la eficacia de los plaguicidas en el control de las especies que se espera combatir y en la especificidad de los productos para ciertos cultivos, en especial para los no tradicionales es insuficiente o no existe, motivo por el cual la práctica común es emplear productos que han demostrado su eficacia en plagas similares o en otros cultivos.</p> <p>Existe el riesgo de que los pesticidas empleados en los cultivos no sean adecuados o no pueden usarse propiamente</p>	<p>Las siguientes medidas harán parte del proyecto para dar cumplimiento a la salvaguardia de manejo de plagas:</p> <p>Campañas de información general y divulgación de información técnica y legal. El personal del proyecto / subcontratistas deberán dar a conocer información a las alianzas sobre el uso de pesticidas y sus impactos, incluyendo los efectos sobre la salud humana y animal, los daños al ambiente que pueden causarse por practicas inadecuadas de aplicación. La lista de plaguicidas prohibidos en Colombia y aquellos productos listados en la clasificación de la OMS, serán suministradas a las alianzas de manera que estén plenamente informados de la legislación existente en la materia.</p> <p>Preparación de los planes y estrategias de MIPE. Serán preparados como parte de los estudios de preinversión, estarán integrados en el PMA y su implementación será monitoreada. Los planes incluirán entre otras: (i) Una evaluación de la situación fitosanitaria de los sistemas productivos utilizados. (ii) Especificaciones de los tipos de pesticidas que serán utilizados y las indicaciones para el uso adecuado de los pesticidas recomendados (cantidades, rotación de ingredientes activos, etc). (iii) Especificaciones de las medidas de salud ocupacional y seguridad industrial que deben aplicarse durante el almacenamiento y aplicación de pesticidas, con el fin de proteger la salud humana.</p> <p>Identificación de los requerimientos de entrenamiento en aspectos específicos de las estrategias MIPE para el personal técnico tanto de la OGR, como del personal a cargo de preparar los componentes técnicos y ambientales de los estudios de preinversión, y del personal de las OGAs que tenga a cargo de proveer la asistencia técnica a las alianzas.</p>

ANEXO No 1 CARTA DE COMPROMISO
Documentos soportes Aliados Comerciales

ANEXO No 2 LISTADO DE BENEFICIARIOS
Documentos soportes Asociaciones

ANEXO No 3 CUADROS FINANCIEROS
Documentos soportes contrapartidas

ANEXO No 4
DOCUMENTOS INSTITUCIONES ACOMPAÑANTES