



FICHA TECNICA DE PROYECTOS APROBADOS

Versión 1.0

Fecha: 20/09/2012

Código: PP-FT-022

Nombre del Proyecto: ALIANZA FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO Y DE POSCOSECHA DEL DURAZNO EN EL MUNICIPIO DE CHITAGÁ, DEPARTAMENTO NORTE DE SANTANDER.

Entidad Ejecutora: Asociación de Fruticultores de Chitagá – ASOFRUCHITAGA

Representante Legal: GUMERCINDO JAIMES MONTAÑEZ

Situación actual:

Todos los beneficiarios tienen acceso a la tierra 52 de ellos (77,61%) en calidad de propietarios, 4 (5,97%) como arrendatarios, y los 11 restantes (16,41%) como aparceros, cumpliendo de manera general con el requisito de acceso a la tierra para su explotación agrícola en Durazno. Entre los 67 productores conforman un área de 181 hectáreas, para un promedio de 2,70 Ha por beneficiario, de las cuales hay 103 Ha en cultivos, es decir un promedio de 1,54 Ha por beneficiario; en pasto 40,75 Ha con 0,61 Ha promedio por beneficiario; en rastrojo 35,25 Ha para un promedio de 0,53 Ha por beneficiario, las cuales pueden ser aprovechadas en algún caso que sean necesarias para el establecimiento o ampliación del área de cultivo, y en monte 2 Ha para un promedio de 0.03 Ha por beneficiario.

Esta lectura de los datos permite inferir que efectivamente existe una congruencia entre los requerimientos del proyecto de garantizar el acceso mínimamente a una (1) Ha de tierra ya cultivada en Durazno por hogar para su sostenimiento, como producto de la alianza.

Tipos de Usos de la UPA.

Uso de la UPA	Número de Has	Porcentaje %
Cultivos	103	56,90
Pastos	40,75	22,51
Rastrojo	35,25	19,47
Monte	2	1,1
Total	181	100

Fuente: Encuesta Socioeconómica – Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas, MADR

De los principales cultivos explotados, se tomó como número uno en la base de datos el Durazno, teniendo en orden de importancia de acuerdo a la cantidad de hectáreas cultivadas los siguientes datos: Durazno con 82 Ha cultivadas entre los 67 beneficiarios para un promedio de 1,22 Ha por beneficiario; Papa con 11 Ha cultivadas entre 9 beneficiarios; Hortalizas con 5,75 Ha entre 8 beneficiarios para un promedio de 0,71 Ha por beneficiario; Frijol 1 Ha entre 3 beneficiarios para un promedio de 0.33 Ha por beneficiario; Arveja 0,75 Ha entre 3 beneficiarios con promedio de 0,25 Ha por cada uno y otros productos, fundamentalmente Maíz para un total de 2,50 Ha entre 4 beneficiarios con promedio de 0,62 Ha cada uno.

Cultivos, sus rendimientos, ventas, costos y participación en el ingreso del hogar

Cultivos	No. de cosechas anuales promedio	Cantidad de producido en Kg	Valor ventas anuales	Costos insumos	Costos Jornales contratados	Ingreso neto anual	Porcentaje de participación en el ingreso
Durazno	1	366.028	387.954.000	150.210.000	27.150.000	210.594.000	87,74
Papa	1	68.000	35.650.000	13.028.000	5.250.000	17.372.000	7,23
Hortaliza	1	16.650	8.455.000	3.600.000	850.000	4.005.000	1,66
Frijol	1	2.450	4.500.000	1.150.000	0	3.350.000	1,39
Alverja	1	3.150	3.360.000	1.350.000	0	2.010.000	0,83
Otros	1	5.650	3.530.000	610.000	250.000	2.670.000	1,11
Total	1	461.928	443.449.000	169.948.000	33.500.000	240.001.000	100%

Fuente: Encuesta Socioeconómica – Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas, MADR

Se observa que el Durazno es el cultivo que le genera mayor nivel de participación en el ingreso neto de los hogares, con un 87,74% del neto de los ingresos obtenidos por la explotación agrícola, seguido de un 7,23% del ingreso por el cultivo de papa, un 1,66% por el de Hortalizas, un 1,39% por el Frijol, un 1,11% por el cultivo de Arveja y un 0,83% por el cultivo de Maíz entre otros. Así mismo se nota un nivel alto de costos en los insumos en el cultivo de durazno con relación al ingreso así como también en el valor de los jornales, siendo inversamente proporcional al volumen de kilogramos cosechados y al ingreso, determinando que existe una inversión bastante alta para la obtención de los dividendos de dicho producto.

De acuerdo con los resultados anteriores, se deduce que la mayor participación en ingreso neto mensual de los hogares participantes que actualmente está en promedio en \$433.376 es por la explotación agropecuaria, ya que le aporta en promedio por hogar \$330.325 que equivale al 76,22% del ingreso neto mensual, frente a tan solo \$14.400 de ingreso por otras actividades que representa el 3,32% del total del ingreso del hogar, de donde se deduce entonces que el restante, es decir el 20,46% del ingreso se recibe por vía actividades como jornaleros o asalariados, que también tiene que ver con trabajos propios del campo, lo cual es muy significativo en la calificación positiva en el estudio de preinversión de la alianza.

Acerca del cultivo de durazno, cultivo de la alianza, se tiene que los 67 beneficiarios productores tienen establecido actualmente dicho cultivo, con menos de tres años de cultivado, produciendo el año anterior 366.028 Kg, por lo cual representó 87,74% de participación en el ingreso del hogar y con la expectativa de mejorar al poder tecnificarlo con el proyecto.

Ahora bien, la participación del negocio de bovinos anualmente es de \$823.000, representando \$68.583 mensuales, lo que equivale al 15,82% del ingreso mensual neto del hogar, no siendo representativo el de aves por cuanto es de consumo fundamentalmente y aparentemente genera una inversión a deducir del ingreso.

Se observa que el Durazno es el cultivo que le genera mayor nivel de participación en el ingreso neto de los hogares, con un 87,74% del neto de los ingresos obtenidos por la explotación agrícola, seguido de un 7,23% del ingreso por el cultivo de papa, un 1,66% por el de Hortalizas, un 1,39% por el Frijol, un 1,11% por el cultivo de Arveja y un 0,83% por el cultivo de Maíz entre otros. Así mismo se nota un nivel alto de costos en los insumos en el cultivo de durazno con relación al ingreso así como también en el valor de los jornales, siendo inversamente proporcional al volumen de kilogramos cosechados y al ingreso, determinando que existe una inversión bastante alta para la obtención de los dividendos de dicho producto.

De acuerdo con los resultados anteriores, se deduce que la mayor participación en ingreso neto mensual de los hogares participantes que actualmente está en promedio en \$433.376 es por la explotación agropecuaria, ya que le aporta en promedio por hogar \$330.325 que equivale al 76,22% del ingreso neto mensual, frente a tan solo \$14.400 de ingreso por otras actividades que representa el 3,32% del total del ingreso del hogar, de donde se deduce entonces que el restante, es decir el 20,46% del ingreso se recibe por vía actividades como jornaleros o asalariados, que también tiene que ver con trabajos propios del campo, lo cual es muy significativo en la calificación positiva en el estudio de preinversión de la alianza.

Acerca del cultivo de durazno, cultivo de la alianza, se tiene que los 67 beneficiarios productores tienen establecido actualmente dicho cultivo, con menos de tres años de cultivado, produciendo el año anterior 366.028 Kg, por lo cual representó 87,74% de participación en el ingreso del hogar y con la expectativa de mejorar al poder tecnificarlo con el proyecto.

Ahora bien, la participación del negocio de bovinos anualmente es de \$823.000, representando \$68.583 mensuales, lo que equivale al 15,82% del ingreso mensual neto del hogar, no siendo representativo el de aves por cuanto es de consumo fundamentalmente y aparentemente genera una inversión a deducir del ingreso.

Especies pecuarias y su participación en la estructura del ingreso del hogar.

Especies Pecuarias	No de ejemplares por UPA	Ventas netas anuales	Costos anuales insumos	Costos anuales jornales	Ingreso neto mensual
Peces	0	0	0	0	0
Porcinos	0	0	0	0	0
Aves	40	1.268.000	492.000	900.000	-124.000
Bovinos	20	10.311.000	3.350.000	1.076.000	5.885.000
Total	60	11.579.000	3.842.000	1.976.000	5.761.000

Fuente: Encuesta Socioeconómica – Proyecto Apoyo a Alianzas Productivas, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

Justificación del proyecto:

El proyecto productivo permitirá a las familias de 67 pequeños productores mejorar sus condiciones sociales y económicas, mediante el fortalecimiento técnico, económico y social de cada una de ellas, además de mejorar el agronegocio a través de la comercialización formal y sostenible para la Asociación.

Dentro de este contexto, la implementación de proyectos de desarrollo frutícola con enfoque de alianza productiva, donde intervienen productores y comercializadores con un esquema de alianza comercial y bajo directrices de acompañamiento técnico, social, ambiental y financiero de las organizaciones de productores va a garantizar la conformación de modelos de agro negocios sostenibles y acordes con las tendencias actuales del mercado.

Descripción del proyecto:

El proyecto consiste en la implementación de la alianza productiva de Durazno en el municipio de Chitagá con 67 pequeños productores bajo los siguientes lineamientos:

Componente Socio-empresarial:

- Consolidar y fortalecer el capital social de Asofruchitagá.
- Asofruchitagá adquiere las competencias empresariales, organizativas y contables mínimas necesarias para que continúen gerenciando y atendiendo el agronegocio.
- Aprovechamiento del modelo para el desarrollo de economías de escala en las compras de

Asofruchitagá.

- Mejorar los ingresos y calidad de vida de los beneficiarios de la Alianza, mediante la ejecución de un proyecto financieramente sostenible que les permita alcanzar más de 2 smmlv como ingreso neto mensual por productor.

-Incorporación de un sistema de programación de cosecha.

Componente técnico productivo:

- Sostenimiento de 67 Hectáreas de cultivo de Durazno Jarajillo y Gran Jarajillo mediante la producción tecnificada y certificada en Buenas Prácticas Agrícolas.

- Aplicación adecuada y oportuna del paquete tecnológico.

- Aplicación técnica del sistema de producción con calidad y mejoramiento de las etapas de cosecha y poscosecha.

- Calidad del producto final y mejores precios según lo pactado con el aliado comercial.

- Conocer la disponibilidad de nutrientes en cada una de las parcelas y elaborar un plan de fertilización que incida en altos rendimientos.

- Aplicación de correctivos programados de acuerdo al paquete tecnológico, ajustado a los resultados de los análisis de suelos.

- Incremento en producción y productividad y uso eficiente de fertilizantes.

- Sostenimiento de la productividad y eliminar hospederos de plagas y enfermedades

- Contratación de un equipo de asistencia técnica conocedor del proceso de implementación de las buenas prácticas agrícolas.

-Implementación de un plan de certificación en Buenas Prácticas Agrícolas.

Componente ambiental:

-Incorporación del modelo de producción limpia y MIPE en el cultivo de aguacate

-Implementación del programa posconsumo de plaguicidas agrícolas.

Componente agronegocio:

-Acopio, selección y clasificación de la producción por parte de Asofruchitagá.

-Establecimiento de un contrato de compraventa por la producción de 20 toneladas semanales de



FICHA TECNICA DE PROYECTOS APROBADOS

Versión 1.0

Fecha: 20/09/2012

Código: PP-FT-022

durazno, 50% jarillo y 50% Gran Jarillo entre el aliado comercial La Gran Cosecha. y Asofruchitagá y con 15 días calendario para pago.

Objetivo General:

Mejorar los ingresos y la calidad de vida de 67 familias de pequeños productores del municipio de Chitagá en el departamento de Norte de Santander a partir de la implementación de Buenas Prácticas de Manejo Agrícola, con asistencia técnica especializada, mejorando la calidad de la producción y la poscosecha del cultivo de Durazno, manteniendo una buena interrelación ambiental, promoviendo la empresarización y consolidación de oportunidades de desarrollo.

Objetivos específicos:

Objetivo No 1. Sostener 67 has de durazno variedad jarillo y gran jarillo tecnificadas mediante producción tecnificada y orientada a buenas prácticas agrícolas

Objetivo No 2. Implementar un plan de manejo ambiental de acuerdo con los requerimientos y lineamientos del cultivo

Objetivo No 3. Fortalecer los procesos de transferencia administrativa, operativa y gerencial de ASOFRUCHITAGA en el marco de la alianza productiva

Objetivo No 4. Promover la comercialización colectiva entre la Asociación ASOFRUCHITAGA y los aliados estratégicos comerciales

Área de influencia

Municipio de Chitagá, Departamento Norte de Santander

Población beneficiaria

La población beneficiaria son los 67 hogares de los beneficiarios, los cuales tienen un total de 261 personas que representan el 2,27% de la población total del municipio, teniendo cada hogar un promedio de 4 (3,89) personas como miembros. De dichos hogares, 55 tienen jefatura masculina que representan un 82,08% del total de beneficiarios y un 17,92% con jefatura femenina. Así mismo, de los 194 miembros adicionales a los beneficiarios que conforman los hogares, el 81,95% (159) tienen un parentesco directo con los mismos, es decir son sus cónyuges e hijos, el 17,05% (34) son otros familiares no inmediatos como padres, hermanos, tíos y sobrinos, y solo un 0,55%, es decir un solo hogar con parentesco político.



FICHA TECNICA DE PROYECTOS APROBADOS

Versión 1.0

Fecha: 20/09/2012

Código: PP-FT-022

La edad promedio de los miembros de los hogares beneficiarios está en 40 (40,12) años de edad, ubicados en el rango de entre 31 y 40 años de edad, grupo de personas miembros de los hogares beneficiarios que con una persona menos, le sigue al de 41 a 50 años de edad que representa el mayor número de beneficiarios con 33 personas, es decir con el 12,64% de estos. Así mismo, el 67,43% está en edad de trabajar (PET), es decir 176 personas, pero realmente se encuentran económicamente activas (PEA) 185 personas, que hacen parte del proyecto, porcentaje bastante significativo para que responda por el cumplimiento de la producción de los compromisos de la alianza.

Acerca del grado de alfabetismo de los beneficiarios se tiene que ninguno de los beneficiarios, ni demás miembros del hogar presentan dificultades para leer o escribir o hacer cuentas, y solo un grupo de 19 menores de edad no cuenta con esta habilidad en tanto no se encuentran aun en edad escolar.

Se deduce también que el número de personas por hogar económicamente activas es de 3 (2,76) personas. De los beneficiarios directos, el 65,67% (44) están dedicados económicamente solamente a la UPA, el 29,85% (20) desarrollan actividades como jornaleros o asalariados del sector agropecuario y ninguno a otras actividades que no tienen que ver con la actividad agropecuaria y el porcentaje restante 4,47 (3) están dedicados al apoyo en las actividades del hogar campesino.

Actividades:

Para el cumplimiento de los objetivos enmarcados en la propuesta se plantea la siguiente metodología por objetivo:

Objetivo No 1. Sostener 67 has de durazno variedad jarillo y gran jarillo tecnificadas mediante producción tecnificada y orientada a buenas prácticas agrícolas

Las variedades sembradas en la zona fueron seleccionadas por calidad, consistencia, tamaño, peso, altas producciones, excelentes condiciones indispensables en el mercado y exigidas por el comercializador de la alianza. Los productores cuentan con plantaciones establecidas de durazno de alrededor de siete años, de las variedades Jarillo (color amarillo), y la variedad Gran Jarillo (color rojo), en una proporción de 60% durazno amarillo y 40% durazno rojo. Los cultivos cuentan con cerca de 156 plantas por hectárea en promedio.

La alianza productiva en el componente técnico – productivo, se enfocará en el desarrollo productivo del cultivo, la implementación de planes de fertilización de acuerdo con análisis de suelos, la entrega de insumos a las unidades productivas, acompañamiento técnico dirigido de acuerdo con las necesidades propias de los cultivos, el manejo integrado del cultivo y jornadas de transferencia técnica enmarcadas en las siguientes actividades:

- Realización de análisis de suelos
- Elaboración de planes de fertilización
- Aplicación de fertilizante
- Manejo integrado del cultivo
- Mejoramiento del sistema de riego por unidad productiva

Este objetivo se va a lograr mediante la implementación del paquete tecnológico propuesto en el estudio de preinversión, a través de la transferencia de tecnología que realizará

Objetivo No 2. Implementar un plan de manejo ambiental de acuerdo con los requerimientos y lineamientos del cultivo

Este objetivo pretende dar las herramientas de sensibilización ambiental de acuerdo con la actividad productiva a implementar en la zona, analizando la oferta ambiental y las medidas de prevención y mitigación.

Se generarán procesos de sensibilización y capacitación en aspectos de sostenibilidad de los recursos utilizados en los cultivos y enmarcados en la mitigación

De acuerdo con los lineamientos de la actividad productiva se llevaran a cabo las directrices para el manejo ambiental a desarrollar enfocados en:

- Capacitación en plan de manejo ambiental y condiciones de oferta ambiental
- Manejo responsable y disposición final de residuos en cada predio
- Tramite de concesión de agua por unidad productiva

Objetivo No 3. Fortalecer los procesos de transferencia administrativa, operativa y gerencial de ASOFRUCHITAGA en el marco de la alianza productiva

Fortalecer las capacidades que tienen los integrantes de la Junta Directiva de Asoprocomun, proporcionando herramientas necesarias que promuevan un mejoramiento continuo en la organización, productividad de la misma y una optima gestión por resultados, estimulando los hábitos de participación y organización de los miembros de la Junta Directiva y Beneficiarios de la Alianza, formulando y estableciendo nuevos canales de comunicación, que finalmente permitan controlar los riesgos de carácter social identificados en el estudio de preinversión.

El Plan Social está dirigido a los beneficiarios y a su organización y tiene por objeto consolidar y fortalecer el capital social y conseguir que la organización adquiera las competencias empresariales y organizativas mínimas que le permitan hacerse cargo de la Alianza cuando termine el período de acompañamiento, el cual está planteado a partir del análisis de las debilidades encontradas en el diagnóstico organizacional, las cuales se convierten en riesgo sociales que deben ser atendidos con las estrategias y actividades del plan social, encaminadas a impulsar los cambios en los beneficiarios y en la organización de productores, pero de manera especial a promover la empresarización, definiendo

indicadores de procesos y metas dirigidas a la consecución de los objetivos propuestos.

Se tendrá muy en cuenta para la ejecución del plan social la metodología elaborada por la Fundación Manuel Mejía, FMM, por encargo del Proyecto Apoyo Alianzas Productivas. En el proceso de acompañamiento de este Plan se contará con el acompañamiento y asesoría de la OGA, ente responsable de garantizar la ejecución de las actividades diseñadas con la corresponsabilidad de la asociación. El mismo se implementará y adaptará una vez el Coordinador Social asista a la capacitación de la Fundación acerca de la metodología aplicada para adelantar las tareas de la empresarización.

Este objetivo se va a lograr mediante el desarrollo e implementación de un plan socioempresarial establecido en el estudio de preinversión elaborado, de acuerdo a las necesidades y un diagnóstico de la situación actual, esto con el acompañamiento permanente de un profesional en el área socioempresarial. Además, se implementará la Metodología de Fundación Manuel Mejía, tanto a la asociación como a junta directiva, lo que les dará las herramientas necesarias para manejar de una manera acorde y transparente las finanzas y comercialización de la organización así como su fondo rotatorio. Se desarrollaran las siguientes actividades:

- Acompañamiento a Junta directiva de la organización
- Constitución de comités de apoyo a la junta directiva de la organización
- Formación en empresarización de productores agropecuarios FMM
- Selección del gerente productor de la alianza
- Construcción del plan estratégico de la organización
- Estructuración de logística comercial de la organización
- Socialización y aprobación del reglamento fondo rotatorio de la organización
- Capacitación en el manejo adecuado y normativo del Fondo rotatorio
- Se entregara un modelo financiero para controlar el fondo y conocer su valor y rendimientos de manera permanente.

Objetivo No 4. Promover la comercialización colectiva entre la Asociación ASOFRUCHITAGA y los aliados estratégicos comerciales

Fortalecimiento Comercial en mercadeo y ventas de productos de la OP y sus productores a partir del establecimiento de registros de producción y consolidación de convenios entre el aliado comercial y los productores para asegurar el proceso de la Alianza, capacitando a los productores en los temas relacionados con el mercadeo y la venta de productos.

Los aliados comerciales exigen que haya continuidad en el manejo de los envíos de fruta al igual que lealtad en las condiciones que se pacten en el acuerdo de comercialización, existiendo corresponsabilidad entre las partes teniendo claro que este es un negocio donde la visión es gana/gana. Se establece que el empaque del producto sea caja rígida de cartón de 10 a 14 kilos, las cuales serán proveídas por el aliado comercial y pagos por el productor una vez las reciba en la finca a precio de compra en Bogotá descontada de la factura de venta del aliado comercial. El aliado comercial resalta la importancia de que la Asociación cuente con asistencia técnica permanente y capacitación sobre las



FICHA TECNICA DE PROYECTOS APROBADOS

Versión 1.0

Fecha: 20/09/2012

Código: PP-FT-022

condiciones de producción de durazno en condiciones de calidad óptima, que incluyan a su vez procesos de trazabilidad del fruto vendido. Por su parte, la organización de productores realiza la planificación de la producción, definiendo la cantidad de área y árboles por cada variedad de acuerdo con el tiempo de establecimiento, y de esta manera define el volumen a comercializar, programando a su vez, las rutas de recolección y el pronóstico de cosecha mensual por cada ciclo de cosecha (1 año). El transporte desde la finca al centro de acopio y de éste a Bogotá, el empaque y la mano de obra poscosecha al igual que el proceso de trazabilidad es asumida por el productor.

Resultados esperados:

Cambios sociales

- Fortalecer los aspectos administrativos y organizativos de la base social de la alianza y así mismo consolidar y mejorar las capacidades gerenciales de Asofruchitaga.
- Constituir el fondo rotatorio de la organización como estrategia de autofinanciamiento para la actividad productiva en la zona.
- Fortalecer técnica y ambientalmente los cultivos de durazno en la organización como alternativa de generación de ingresos en la región, encadenamiento comercial y potencial de exportación

Cambios económicos

De acuerdo con la implementación de la apuesta productiva se tienen los siguientes impactos:

- Crecimiento del subsector frutícola en la región a través del fomento productivo de 67 has de durazno variedad jarillo y gran jarillo que garanticen ingresos del grupo asociativo.
- Generación de empleo local a través de las actividades propias del cultivo (sostenimiento)
- Comercialización de durazno en fresco bajo el esquema de alianza comercial formal mediante alianza comercial entre la asociación y los aliados comerciales.

Es importante resaltar que la propuesta se enmarca en la estrategia de fortalecimiento empresarial que resulta de la articulación del aliado comercial y los productores del municipio, representados en la asociación, que tiene como interés fortalecer a los productores y su organización a partir de un acuerdo comercial que asegure la compra de su producto con precios justos, según la estructura de costos de producción acordada

Contribución al subsector hortifrutícola y al FNFH

El proyecto implementara un cultivo consolidado en la región que busca mejorar los procesos de

tecnificación en los productores beneficiarios; además que la asociación a través de la comercialización formal realice los respectivos aportes al Fondo Nacional de Fomento Hortifrutícola y se fomente el desarrollo frutícola en la región.

Fecha de iniciación: 05 de Febrero de 2015

Fecha de terminación del proyecto: 04 de diciembre de 2015

Duración (meses): Diez (10)

Valor Total del proyecto: \$ 1.088.104

Valor Solicitado al FNFH: \$ 56.950.000

Otras fuentes de financiación:

Alcaldía Chitagá (\$ miles): \$ 20.000

Productores (\$ miles): \$ 646.433

Gobernación (\$ miles): \$ 40.000

SENA (\$ miles): \$ 14.000

MADR – IM: \$ 310.721

Presupuesto Total Estimado del Proyecto

Código	Concepto	FNH	Gobernación de Norte de Santander	Alcaldía de Chitaga	SENA	MADR	Productores	Total	TOTAL
								Otras F.	
560701	a) Gastos de Personal								
	Honorarios asistencia técnica	\$ 30.000.000				\$ 30.000.000		\$ 30.000.000	\$ 60.000.000
	honorarios componente social				\$ 14.000.000	\$ 31.200.000		\$ 45.200.000	\$ 45.200.000
	Mano de obra (jornales)						\$ 193.094.000	\$ 193.094.000	\$ 193.094.000
560705	b) Gastos Generales								
56070501	Apoyo logístico								
56070505	Eventos								
56070507	Insumos		\$ 40.000.000	\$ 20.000.000		\$ 76.128.000		\$ 136.128.000	\$ 136.128.000
56070512	Movilizaciones (gastos de transporte)					\$ 6.700.000	\$ 108.806.000	\$ 115.506.000	\$ 115.506.000
	arriendo tierra						\$ 16.080.000	\$ 16.080.000	\$ 16.080.000
	analisis de suelos					\$ 8.040.000		\$ 8.040.000	\$ 8.040.000
	plan ambiental					\$ 3.926.000	\$ 5.486.000	\$ 9.412.000	\$ 9.412.000
	canastillas	\$ 6.060.000						\$ -	\$ 6.060.000
	administración y operación						\$ 19.560.000	\$ 19.560.000	\$ 19.560.000
192590	c) Inversiones								
19259001	- Maquinaria y equipo agrícola								
19259003	- Equipo de laboratorio								
19259005	- Equipo de computo								
	otras inversiones					\$ 100.743.000	\$ 299.054.000	\$ 399.797.000	\$ 399.797.000
	cajas de cartón	\$ 20.890.000							\$ 20.890.000
560708	d) Costos Admon Proyectos								
	oga					\$ 46.910.000		\$ 46.910.000	\$ 46.910.000
	Gerente alianza					\$ 7.074.000		\$ 7.074.000	\$ 7.074.000
	Administración de recursos						\$ 3.107.000	\$ 3.107.000	\$ 3.107.000
	gastos de legalización						\$ 1.246.000	\$ 1.246.000	\$ 1.246.000
560710	c) Costos Interventoria								
	PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO	\$ 56.950.000	\$ 40.000.000	\$ 20.000.000	\$ 14.000.000	\$ 310.721.000	\$ 646.433.000	\$ 1.031.154.000	\$ 1.088.104.000
	% Cofinanciación	5,23%	3,68%	1,84%	1,29%	28,56%	59,41%		100%

Supervisión: Unidad de Seguimiento y Control de Asohfrucol