ES CAMPESINO LOCAL					
FORMATO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTA					
A.INFORMACIÓN GENERAL DE LAS ORGANIZACIONES, COLECTIVOS Y FAMILIAS RURALES (UNIDADES PRODUCTIVAS AGROPECUARIAS)					
Nombre del Representante de la Unidad Productiva o de la Asociación					
Cédula de ciudadanía / NIT					
Dirección residencia (Nombre de la finca)					
Vereda					
Localidad					
Número de contacto					
Correo electrónico (opcional)					
	B. INFORMACIÓN GENERAL DE LA PROPUESTA en marcha o si corresponde a una nueva iniciativa por favor Describa con sus propias palabras: a que se dedica e indique qué productos o servicios agropecuarios ofrece, el tiempo de experiencia en la producción, como le ha ido con la producción, frecuencia, calidad.				
C Informed	ión de la valdación que como un las agravitaciones, coloctivos y formilios mundos (unidades que dy ativos agravacios)				
	ción de la población que compone las organizaciones, colectivos y familias rurales (unidades productivas agropecuarias) one la asociación u organización o las Unidades Productivas: mujeres, afrodescendientes, desplazados, víctimas de la violencia, indigenas, raizal, jóvenes.				

	D. DIAGNÓSTICO INTEGRAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O DE LA ASOCIACIÓN U ORGANIZACIÓN: EN CASO DE QUE USTED CUENTE CON ESTA INFORMACIÓN POR FAVOR DILIGENCIARLA, EN CASO CONTRARIO ESCRIBA LA INFORMACION QUE USTED CONOZCA Y DEJE LOS DEMAS ESPACIOS EN BLANCO.					
	Cuanto produce por unidad de área productiva o tiene proyectado que puede producir	(Por Ejemplo: En ganadería, si la asociación tiene 20 vacas que produce 5 litros diarios en promedio son 100 litros diarios)				
Área productiva	Para servicios y otros productos, describa la frecuencia y volumen de producción y/o servicio	(Por Ejemplo: si la línea es artesanal, la asociación produce 20 sombreros al mes. Si la línea es turística, la frecuencia de venta de paquetes turísticos en temporada alta y bajas en el año)				
	Cuánto empleos genera en la actualidad la actividad productiva sujeto de cofinanciacióno o cuantos proyecta generar.					
	Cuál es el ingreso actual de la Unidad Productiva o asociación y cuál es el ingreso promedio por asociadoo cuanto proyecta generar.					
	Si cuenta con esta información por favor diligonois lo	Describa el promedio de volumen en <u>ventas individuales</u>				
	Si cuenta con esta información por favor diligencia lo sigiente: Volumen de ventas actuales y/o proyectado	Describa el promedio de volumen en <u>ventas colectivas</u>				

		Describa los mercados a nivel local		
Área Comercial		Describa los mercados a nivel regional		
	Manager			
	Mercados			
		Describe les marsades e nivel necional		
		Describa los mercados a nivel nacional		
		Describa los mercados a nivel internacional		
	Por ejemplo, describa los comités o grupos que han cor	nformado al interior de la organización o asociación		
Área Socioempresarial				
	Describa el monto de capital inicial de la organización,	y la fuente de financiación		
		les en la Unidad Productiva, capital <u>actual</u> que tiene la organización, así como la fuente de		
	financiación			
Área financera				
Alea illialicera	La organización o asociación tiene la contabilidad actua	nlizada y registrada o la va a empezar a llevar por ser nueva		
	La organización o accoración tieno la contabilidad actua	mzada y rogistrada o la va a ciripozar a novar por sor naova		
	La organización o asociación está al día con las obligac	riones tributarias que le corresponden		
	La organización o asociación está al ula con las obligac	ποιτου πισαταιταύ γαο το συπτοφοπασπ		

E. FORMULACIÓN DEL PROYECTO					
ÁREA PRODUCTIVA					
DEBILIDADES IDENTIFICADAS	SOLUCIONES PROPUESTAS A LAS DEBILIDADES				
Escriba aquí las debilidades o aspectos a fortalecer en el área productiva	Escriba aquí la solución a cada una de las debilidades				
Ej: dificultades de acceso a financiación, fuentes de comercialización.					
ÁREA	COMERCIAL				
DEBILIDADES IDENTIFICADAS	SOLUCIONES PROPUESTAS A LAS DEBILIDADES				
Escriba aquí las debilidades o aspectos a fortalecer en el área comercial	Escriba aquí la solución a cada una de las debilidades				

ÁREA SOCIOEMPRESARIAL			
DEBILIDADES IDENTIFICADAS	SOLUCIONES PROPUESTAS A LAS DEBILIDADES		
Escriba aquí las debilidades o aspectos a fortalecer en el área socioempresarial	Escriba aquí la solución a cada una de las debilidades		
FORTALEZAS	Y OPORTUNIDADES		
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES		
Escriba aquí las fortalezas que tiene su emprendimiento	Escriba aquí las oportunidades que identifica en su emprendimiento		

D. PRESUPUESTO DESCRIBA CUANTO LE CUESTA LA PROPUESTA POR ACTIVIDAD Y LUEGO COLOQUE EL VALOR TOTAL Descripción de la actividad NO. Valor 1 2 3 5 6 7 8 9 10 Total propuesta Contrapartida 20% EN ESPECIE (POR EJEMPLO LA MANO DE OBRA, INFRAESTRUCTURA CON LA QUE YA CUENTEN, ANMALES QUE YA TENGA) Total recursos solicitados en la convocatoria

E. RESULTADOS ESPERADOS:
(Describa los resultados esperados con la ejecución de su propuesta, indicando el número de empleos a generar, el incremento en los ingresos de los miembros de la Unidad Productiva o de la asociación, el mejoramiento técnico de los productos, entre otros)