

## Aliados

\*Estrategicos  
 - Cooperativas de campesinos (30 cooperativas de trabajo asociado, con 1.300 familias, de las cuales 500 son hoy propietarias de sus tierras).  
 -FINAGRO (Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario) mediante la línea de crédito a largo plazo para cultivos permanentes.  
 -FAG (Fondo Agropecuario de Garantías)  
 -ICR (Incentivo a la Capitalización Rural)  
 -Megabanco (Banco de Bogotá) y Banco Agrario, con la financiación.  
 -Fiducolombia, Fiducafé y Fidubogotá, con la garantía en la administración de los recursos.  
 -Cooperación Internacional, a través del Plan Colombia y del programa MIDAS (Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible) de la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos de Norteamérica

## Actividades

\* Productos:  
 - Producción de fruta y extracción de aceite de palma, incluyendo la producción de semillas híbridas y plántulas.  
 \* Servicios:  
 -Prestacion de servicios de banca de inversión y operación de proyectos agro industriales en el sector palmero.

## Recursos

\* Físicos:  
 -Productos de muy buena calidad (semillas, plántulas, polen, aceite, etc)  
 \* Intelectuales:  
 - Conciencia socialmente sostenible  
 \* Humanos:  
 - Agricultores capacitados

## Propuesta de Valor

Impulsar el sector palmicultor siendo los mejores en cuanto a producción, así como desarrollando un programa sostenible que favorezca tanto a la empresa como a los proveedores de palma de aceite en una región que históricamente ha estado afectada por la presencia de grupos armados al margen de la ley.

## Relaciones con el Consumidor

- Comunidades  
 - Comercialización a través de ciertas empresas, venta directa y capacitación permanente en temas de crecimiento personal, agronómicos, empresariales y organizacionales.

## Canales

- Grupo Grasco: materia prima en sus sectores de alimentos, productos de aseo personal y del hogar y alimentos balanceados para animales.

## Segmentos

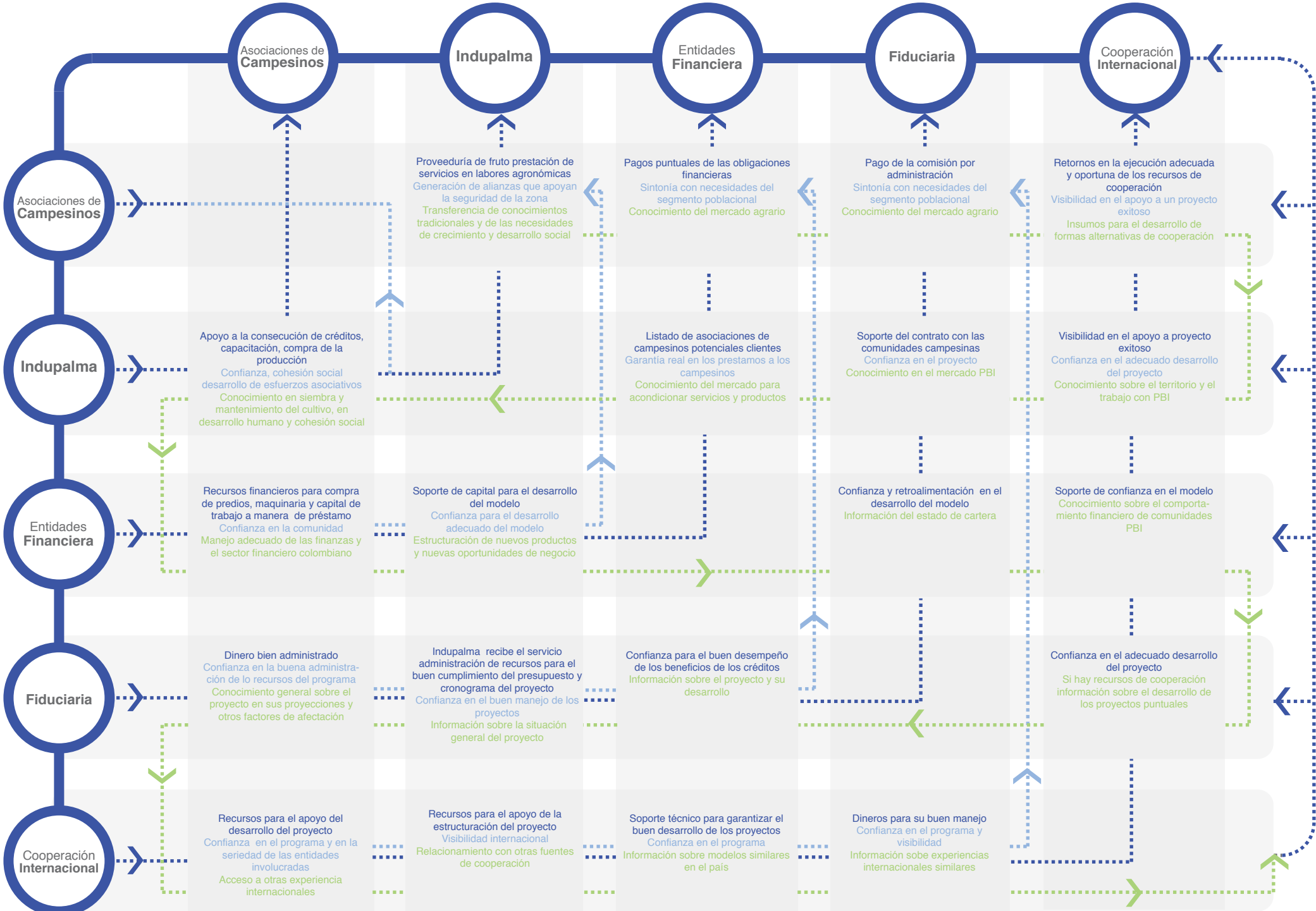
- El 60% de la producción se destina al mercado doméstico tradicional nacional (50% para alimentos, productos de aseo personal y del hogar y alimentos balanceados para animales y 10% para biodiesel) y 40% al mercado internacional.  
 - Campesinos sin tierras

## Estructura de Costos

- “Impulsado por Valor”  
 - A partir de una estructura de costos impulsada por valor, y a partir de los recursos disponibles, la estructura de costos va principalmente dirigida a elementos de infraestructura, producción, personal, y capacitaciones.

## Corriente de Ingresos

- Venta de activos  
 - Indupalma cuenta con productos específicos que se venden a los diferentes segmentos por medio de canales como el Grupo Grasco. Así mismo cuenta con los servicios y programas de ayuda que han aumentado la producción y por consiguiente los ingresos.



■ Tangibles    ■ Intangibles    ■ Conocimiento

### Matriz de Intercambio de valor

En el caso Idupalma las transacciones tangibles, intangibles y de conocimiento se mueven en dos clases de relaciones que son, de tipo transaccional evidente en la relación base entre palmicultores e Indupalma y colaborativo entre los palmicultores que conforman las asociaciones campesinas. La base de las relaciones se encuentra en las transacciones de valores intangibles en especial el de la confianza, garantía y seguridad alimentados por el resto de los actores que componen el entramado relacional, los valores tangibles bajo un principio de causalidad pueden ser entendidos como la consecuencia última de las transacciones de valores de conocimiento, donde la información de cada actor se encarga de suministrar los suficientes recursos para la ejecución adecuada del modelo productivo, homogenizando y equilibrando la información.

# RESTRICCIONES Y ESTRATEGIAS

En el caso específico de indupalma, las estrategias que se llevan a cabo tratan de abarcar la gran mayoría de problemáticas posibles, más muchas de estas no cuentan con un respaldo de la comunidad, es decir, las restricciones tienen un peso mayor que la misma estrategia.

Restricción	Estrategia	Adaptar productos y procesos	Intervenir para remover las restricciones	Aplacar las fortalezas de los pobres	Combinar recursos y capacidades	Dialogos con los gobiernos	Promover el tejido social
<b>SEGURIDAD Y CONFIANZA</b>		S & C	S & C	S & C	S & C	S & C	
Acceso a servicios financieros			S & C		S & C		
Información del mercado				S & C			S & C
Infraestructura física						S & C	
Marco regulatorio							
Conocimiento y habilidades							

Proporción de peso de la restricción



Proporción de peso de la Estrategia



Campo sin intervenir



Restricción relacionada con la seguridad y la confianza

