

No.	 fenalce					FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021		
Código: FR-PP-019 Versión: 2 Fecha: 03/11/2010								
FICHA TÉCNICA PROYECTOS								
I. INFORMACIÓN SOBRE EL PROPONENTE DEL PROYECTO								
Entidad Responsable: Federación Nacional de Cultivadores de Cereales y leguminosas - FENALCE								
Dirección: Cota, Cundinamarca Km 1 Vía Cota Siberia, Vereda El Abra								
Teléfono:	(091)7428755	Fax:	7428755	Nit:	860.011.105-2			
Representante Legal:	HENRY VANEGAS ANGARITA							
II. INFORMACIÓN DEL PROYECTO								
Duración del Proyecto (en meses) 12								
Entidades Cooperantes o Cofinanciadoras: FENALCE								
Cobertura Geográfica del Proyecto:								
Nacional	<input checked="" type="checkbox"/>	Departamental	<input type="checkbox"/>	Municipal	<input type="checkbox"/>	Veredal	<input type="checkbox"/>	
Área de Influencia del Proyecto:	Asociaciones a Nivel Nacional							
III. TITULO DEL PROYECTO								
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ								
IV. PROGRAMA AL CUAL PERTENECE EL PROYECTO								
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN								
V. PRESUPUESTO DEL PROYECTO								
Valor Total del Proyecto	Cofinanciación		Fondo Nacional Cerealista					
\$ 149.976.000	\$ 0		\$ 149.976.000					
CONTROL DE VIGENCIA FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO								
FICHA TÉCNICA INICIAL:		<input checked="" type="checkbox"/>	FECHA DE APROBACIÓN: _____					
MODIFICACIÓN:		<input type="checkbox"/>	Nº	FECHA DE APROBACIÓN: _____				

VI. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

Durante las últimas décadas el mercado agrícola ha sufrido cambios importantes a nivel global y local que tienen relación con la liberalización multilateral del mercado, la reducción de transferencias y servicios por parte del Estado, las nuevas exigencias del consumidor final, la concentración del mercado, entre otros. Este nuevo panorama genera una amplia discusión sobre los retos y oportunidades para los productores agrícolas ante este nuevo panorama .

En la actualidad, los productores cuentan con un mercado más amplio y diverso, que brinda nuevas posibilidades de generación de ingresos con valor agregado sobre el precio por diferenciación del producto. No obstante, estas oportunidades no siempre están al alcance de los productores pequeños debido a que su aprovechamiento está sujeto a costos de acceso que comúnmente no pueden asumir.

Lo anterior sumado a que la población de productores pequeños sigue jugando un papel importante en la provisión mundial de alimentos al tiempo que sufre altos niveles de vulnerabilidad, ha motivado a la Federación Colombiana de Productores de Cereales, Leguminosas y Soya – FENALCE y al Fondo Nacional Cerealista – FNC, a continuar fortaleciendo la asociatividad rural de pequeños y medianos productores de maíz, propiciando el trabajo colectivo, generando un entorno social y económico más adecuado, para estas organizaciones y Actualmente se encuentran identificadas asociaciones formalmente constituidas, presentando entre ellas una similitud y es que su creación obedece a recursos provenientes de proyectos y no atribuida a un proceso orgánico y autogestionado. Lo cual los une sin objetivos comunes, ni roles claros. Generalmente en este tipo de procesos, la vocería la toma un miembro de la comunidad y no un líder nato, quienes muchas veces se ven desbordados por el proceso administrativo y gerencial, generando organizaciones inoperantes, o en proceso de liquidación. Al interior de las mismas existe una necesidad inmediata de fortalecimiento en sus procesos operativos, contables y de gestión de recursos, así como en la comercialización sin intermediarios, acceso a nuevos mercados y apoyo en la formulación de proyectos productivos. Lo que demanda un acompañamiento bajo lineamientos claros e integrales, que propendan por la sostenibilidad y calidad de sus procesos de producción y que, sobre todo se traduzcan en alcanzar un bienestar económico, con mejores condiciones de vida para todos los asociados y sus familias. En Colombia, la cadena agroalimentaria y en especial los pequeños y medianos productores de maíz, continúan presentando debilidades como el rezago tecnológico, la falta de asistencia técnica y oportunidades al sistema financiero, alta exposición a la competencia sin preparación, institucionalidad débil, niveles muy bajos gerenciales y administrativos, reflejando deficiencias en aspectos importantes como la planeación, estructura organizacional, toma de decisiones, fortalecimiento en el tejido social y direccionamiento general de la organización, situaciones que al no tener control, dan como resultado desarticulación y disuasión en los procesos productivos y desemboca en la no culminación o rompimiento de las iniciativas asociativas.

Como punto de partida, la importancia de los procesos asociativos radica en que al implementarse logran tener una mayor posibilidad de crecimiento competitivo, pues visto desde distintas esferas de fomento empresarial, considera que en la medida en que estos procesos logran consolidarse, permiten una mayor articulación con su entorno, apropiándose del mismo en aras de establecer alianzas con otros participantes del sector.

Partiendo de la promoción de la articulación entre similares (redes horizontales), se van incorporando elementos de complejidad, ampliándola así a las relaciones entre los diversos eslabones de la cadena productiva (redes verticales), a la vez que logra un mayor acercamiento entre actores públicos y privados vinculados con una actividad productiva en un territorio definido. La construcción de relaciones de confianza son elementos claves para este tipo de metodologías orientadas a la asociatividad.

Como parte del desarrollo de las metodologías de articulación productiva y como reconocimiento al impulso del crecimiento equitativo, se han hecho adaptaciones de estas metodologías para ser aplicadas a territorios multiculturales y con fuertes limitaciones de infraestructura, situaciones muy comunes en los cultivos agrícolas colombianos, puntuizando en el caso del maíz. Si bien incentivar el proceso asociativo es importante, no termina de ser la única tarea a realizar, pues dotar y fortalecer la metodología de redes empresariales horizontales con herramientas que contribuyen a la promoción de este tipo de alianzas, permiten la supervivencia en el tiempo de operación de las asociaciones.

Impulsar acciones colectivas, además de contribuir con el crecimiento competitivo de pequeñas unidades productivas, permite impulsar y/o fortalecer procesos participativos desde la comunidad, afianzar las capacidades de los distintos actores locales y aumentar la masa crítica de. En consecuencia, incentivar los procesos de asociatividad y fortalecer las capacidades empresariales de los actores involucrados permite generar o consolidar nuevas relaciones comerciales entre empresarios y productores a través de encuentros e intercambios de experiencias de diversa naturaleza (bien sea productiva o comercial). Otra ventaja que trae consigo esta clase de proyectos es la mejora de la calidad, estimulada a través de la identificación de potenciales nichos de mercado que, de la mano con el robustecimiento de las capacidades empresariales, logran mejoras en el uso sostenible de materia prima en el conglomerado, además de un uso eficiente de las mismas, por el establecimiento de las bien conocidas economías de escala.

Finalmente, toda la exposición de motivos aquí plasmada, permite evidenciar como impulsar la articulación entre productores y empresas, fortaleciendo esos procesos de asociatividad, en aras de brindar un asesoramiento integral basado en las necesidades y características del mercado de hoy, se transforma en un elemento inherente a procesos de fomento empresarial, como medios de establecimientos de nuevas formas asociativas desde la construcción de confianza y

VII. RESUMEN DEL PROYECTO

Este proyecto busca el acompañamiento a cuatro (4) asociaciones a nivel nacional en el mejoramiento de los procesos técnicos para el desarrollo de las líneas productivas y de los negocios inclusivos, fortalecimiento de las capacidades sociales, individuales, familiares, organizacionales, administrativas y financieras, diseñando acciones estratégicas, y así garantizar la sostenibilidad del negocio y su articulación con los objetivos de desarrollo sostenible.

Igualmente el acompañamiento a cuatro (4) asociaciones para continuar en la implementación del modelo de negocio formulado y en la articulación comercial con clientes y mercados que garanticen la rentabilidad y sostenibilidad del emprendimiento, implementando medidas ambientales sostenibles, gestión del conocimiento a través de la recopilación, sistematización y transferencia de lecciones aprendidas y buenas prácticas para el mejoramiento de los procesos propios del desarrollo, evaluación y monitoreo para medición de impacto y resultados.

VIII. POBLACIÓN BENEFICIADA

Se beneficiaran productores de Cereales interesados en los instrumentos de apoyo de las regiones del país que postulen sus asociaciones de productores en la convocatoria.

IX. OBJETIVO GENERAL

Contribuir al fortalecimiento asociativo a partir de la implementación de una estructura horizontal, que permita consolidar las capacidades laborales, la generación de ingresos y la acumulación de capital mediante la estrategia de formulación de un modelo de negocio con desarrollo económico incluyente, orientado a la sostenibilidad de su producción y emprendimiento. Promover la comercialización del maíz y la adopción de secamiento y almacenamiento de granos.

X. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Asociaciones Nuevas

- Desarrollar un proceso de formación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial a las Asociaciones que permita la elaboración del modelo de Negocios.
- Formular 4 modelos de negocio para asociaciones del sector productivo maíz.
- Desarrollar la estructura organizacional y el fortalecimiento del tejido social de las asociaciones.

Asociaciones en Acompañamiento

- Convocar a cuatro (4) grupos asociativos del subsector maíz, participantes de 2020 en procesos de seguimiento a la implementación del modelo de negocios.
- Desarrollar un proceso de fortalecimiento por competencias de acuerdo a las necesidades de la estructura organizacional horizontal enfocado al modelo de negocio.
- Implementar las estrategias tácticas establecidas en el modelo de negocios a partir de procesos asesoría y acompañamiento.
- Generar interacciones comerciales entre productores y actores de la cadena de valor.

Comercialización de maíz

- Gestionar comercialización de maíz a nivel local, identificando los actores claves, generando oportunidades de negocios para los agricultores, a través del aprovechamiento mercado local y regional.
- Capacitar a los pequeños y medianos productores de cereales, en las ventajas de la adopción de sistemas de secamiento y almacenamiento de granos.

XI. METODOLOGÍA

En años recientes se han propuesto diversas metodologías para la generación de modelos de negocio, dichas metodologías han sido promovidas en mayor medida sobre el ámbito de la aplicación y académico.

Con el propósito de brindarles a los productores, y las asociaciones, estrategias de aprendizaje vivenciales, se tienen contempladas dos fases las cuales abordaran procesos de aprendizaje y trabajo colectivo planteados a manera de talleres o participación activa, con metodologías conexas, centradas en generar capacidades y habilidades técnicas, sociales, comunicativas o socioculturales, y por supuesto organizacionales.

Ambas fases incluyen fundamentos teóricos y prácticos sobre las competencias requeridas para responder a los retos que se presentan en un entorno agropecuario impregnado de constantes e importantes transformaciones.

La dinámica que seguirá el proyecto, incluye aspectos de reflexión, conceptualización, debate, exposición teórica y práctica de la realidad del sector productivo, entre otras que se den a lugar. En cada una de estas sesiones se harán recomendaciones y se irá abonando el terreno para el plan de negocio ya sea para formulación o implementación.

La gestión de la comercialización a nivel local se promoverá con la contratación de profesionales gestores de comercialización, quienes se encargarán de realizar seguimiento a la producción local de maíz, identificando los productores y su nivel de vinculación a la red de comercialización local, identificando los principales actores de la comercialización en la región y realizando acercamientos para la comercialización de las producciones de los agricultores pertenecientes a la red de innovación de cereales.

La capacitación a los agricultores en poscosecha de granos estará orientada a los productores identificados, registrados y vinculados a la red de comercialización, buscando ampliar sus conocimientos sobre sistemas de secamiento y almacenamiento de granos a través de talleres participativos.

XII. ACTIVIDADES

Asociaciones Nuevas

1. Socializar el proyecto a asociaciones seleccionadas.
2. Realizar diagnóstico de caracterización a las asociaciones para definir la Línea base y determinar el programa de acompañamiento.
3. Realizar el proceso de composición de tejido social y estructura organizacional.
4. Realizar talleres de formación a los productores para la formulación del modelo de negocio.
5. Construcción del modelo de negocio para el fortalecimiento de las asociaciones.
6. Desarrollar material publicitario y la imagen corporativa para el acercamiento de los productores hacia el mercado.
7. Realizar el test de campo (Business Case) para estimar el potencial del modelo de negocio y la puesta en marcha del mismo.

Asociaciones en Acompañamiento

1. Realizar el proceso de formación- capacitación por competencias y por estructura organizacional horizontal.

- 2. Planear y realizar el acompañamiento empresarial en la Implementación y desarrollo de las actividades tácticas.
- 3. Realizar el acompañamiento empresarial, generando un espacio de interacción entre emprendedores y empresarios para el fortalecimiento de relaciones comerciales y aumentando la red de nuevas conexiones.
- 4. Realizar el diagnóstico de línea base final para evaluar el avance del proyecto con cada asociación.

Comercialización de maíz

- 1) Generar oportunidades de comercialización para las producciones de maíz de pequeños y medianos productores, con los actores claves identificados en la red de comercialización a nivel
- 2) Realizar seguimiento y registro de inventarios a las producciones de pequeños y medianos productores, promoviendo su comercialización a través de la red de comercialización.
- 3) Capacitar a 200 pequeños y medianos productores de cereales, en sistemas de secamiento y almacenamiento de granos.

XIII. RESULTADOS Y EFECTOS ESPERADOS (Logros Cualitativos y Cuantitativos)

Asociaciones Nuevas

- 1. Cuatro (4) Línea base de asociaciones seleccionadas, que cumplieron con los términos de referencia.
- 2. Cuarenta y cuatro (44) actividades de formación realizados a las asociaciones.
- 3. Cuatro (4) modelos de negocios formulados.
- 4. Cuatro (4) manuales de identidad corporativa a la propuesta de valor y material publicitario.
- 5. Cuatro (4) Test de campo de estimación del modelo de negocio.

Asociaciones en Acompañamiento

- 1. Veinte (20) actividades de fortalecimiento de las capacidades por competencia en el marco del modelo de negocio.
- 2. Dieciseis (16) actividades y sesiones de acompañamiento a la implementación del modelo.
- 3. Realizar cuatro (4) actividades de acercamiento comercial, generando un espacio de interacción entre emprendedores y empresarios para el fortalecimiento de relaciones comerciales y aumentando la red de nuevas conexiones.
- 4. Realizar el diagnóstico de línea base final para evaluar el avance del proyecto con cada asociación.

Comercialización de maíz

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE

FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ

MARCO LOGICO

RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS O IMPREVISTOS
OBJETIVO GENERAL Contribuir al fortalecimiento asociativo a partir de la implementación de una estructura horizontal, que permita consolidar las capacidades laborales, la generación de ingresos y la acumulación de capital mediante la estrategia de formulación de un modelo de negocio con desarrollo económico incluyente, orientado a la sostenibilidad de su producción y emprendimiento. Promover la comercialización del maíz y la adopción de secamiento y almacenamiento de granos.	<u># Modelos de negocio diseñados</u> 4 modelos de negocio	Informe Final y Recomendaciones	Orden Público Normal Información disponible Asociaciones participantes Entorno Político y Económico Estables
OBJETIVOS ESPECÍFICOS Asociaciones Nuevas • Desarrollar un proceso de formación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial a las Asociaciones que permita la elaboración del modelo de Negocios.	<u># actividades de formación realizadas</u> 44 actividades de formación		
• Formular 4 modelos de negocio para asociaciones del sector productivo maíz.	<u># Modelos de negocio diseñados</u> 4 modelos de negocio		
• Desarrollar la estructura organizacional y el fortalecimiento del tejido social de las asociaciones.	<u>#Estructuras organizacionales</u> 4Estructuras organizacionales		
Asociaciones en Acompañamiento • Convocar a cuatro (4) grupos asociativos del subsector maíz, participantes de 2020 en procesos de seguimiento a la implementación del modelo de negocios.	<u># Asociaciones en acompañamiento</u> 4 Asociaciones acompañamiento	Informe Final	Entorno Político y Económico Estables
• Desarrollar un proceso de fortalecimiento por competencias de acuerdo a las necesidades de la estructura organizacional horizontal enfocado al modelo de negocio.	<u># actividades de formación realizadas</u> 20 actividades de formación		
• Implementar las estrategias tácticas establecidas en el modelo de negocios a partir de procesos asesoría y acompañamiento.	<u># actividades de acompañamiento</u> 12 actividades de acompañamiento		
• Generar interacciones comerciales entre productores y actores de la cadena de valor.	<u># Acercamiento a comercializadores</u> 4 Acercamiento a comercializadores		
Comercialización de maíz • Gestionar comercialización de maíz a nivel local, identificando los actores claves, generando oportunidades de negocios para los agricultores, a través del aprovechamiento mercado local y regional.	<u># Actores claves identificados en la red de comercialización.</u> # Toneladas de maíz comercializadas a través de contactos realizados por la red.		
• Capacitar a los pequeños y medianos productores de cereales, en las ventajas de la adopción de sistemas de secamiento y almacenamiento de granos.	<u># Capacitaciones programadas</u> <u>#Capacitaciones realizadas</u>	Listado de Asistentes	

ACTIVIDADES	INDICADORES DE GESTIÓN	
Asociaciones Nuevas 1. Socializar el proyecto a asociaciones seleccionadas. 2. Realizar diagnóstico de caracterización a las asociaciones para definir la Línea base y determinar el programa de acompañamiento.	# Socialización proyecto 4 Socialización proyecto # Caracterizaciones Realizadas 4 Caracterizaciones Realizadas	Actas de Compromiso Asociaciones 4 línea base
3. Realizar el proceso de composición de tejido social y estructura organizacional.	#Estructuras organizacionales 4Estructuras organizacionales	Estructuras organizacionales
4. Realizar talleres de formación a los productores para la formulación del modelo de negocio.	# actividades de formación realizadas 44 actividades de formación	Videos de actividades de formación
5. Construcción del modelo de negocio para el fortalecimiento de las asociaciones.	# Modelos de negocio diseñados 4 modelos de negocio	Plan de Negocios
6. Desarrollar material publicitario y la imagen corporativa para el acercamiento de los productores hacia el mercado.	# Manual de identidad 4 Manuales de identidad	Manual de identidad
7. Realizar el test de campo (Business Case) para estimar el potencial del modelo de negocio y la puesta en marcha del mismo.	# Test de campo 4 Test de campo	Test de campo
Asociaciones en Acompañamiento 1. Realizar el proceso de formación- capacitación por competencias y por estructura organizacional horizontal.	# Actividades de formación realizadas 20 Actividades de formación	Videos de actividades de formación
2. Planear y realizar el acompañamiento empresarial en la Implementación y desarrollo de las actividades tácticas.	# Actividades de acompañamiento 12 Actividades de acompañamiento	Videos Registro fotográfico
3. Realizar el acompañamiento empresarial, generando un espacio de interacción entre emprendedores y empresarios para el fortalecimiento de relaciones comerciales y aumentando la red de nuevas conexiones.	# Acercamiento a comercializadores 4 Acercamiento a comercializadores	Actas de acercamiento
4. Realizar el diagnóstico de línea base final para evaluar el avance del proyecto con cada asociación.	# Caracterizaciones finales realizadas 4 Caracterizaciones finales realizadas	Diagnósticos finales
Comercialización de maíz 1) Generar oportunidades de comercialización para las producciones de maíz de pequeños y medianos productores, con los actores claves identificados en la red de comercialización a nivel local y regional.	# Contactos con actores clave identificados en la red de comercialización.	Documento mapeo de la red de innovación. Ofertas de producto y comunicaciones con los actores clave de la red de comercialización.
2) Realizar seguimiento y registro de inventarios a las producciones de pequeños y medianos productores, promoviendo su comercialización a través de la red de comercialización.	# Lotes de producción monitoreados 200 Agricultores	Registro de mediciones de parámetros de calidad realizadas.
3) Capacitar a 200 pequeños y medianos productores de cereales, en sistemas de secamiento y almacenamiento de granos.	# Agricultores capacitados # Agricultores programados	Listados de capacitaciones.

Entorno Político y Económico Estables

RESULTADOS	INDICADORES DE RESULTADOS	
Asociaciones Nuevas 1. Cuatro (4) Línea base de asociaciones seleccionadas, que cumplieron con los términos de referencia.	<u># Caracterizaciones Realizadas</u> 4 Caracterizaciones Realizadas	4 línea base
2. Cuarenta y cuatro (44) actividades de formación realizados a las asociaciones.	<u># actividades de formación realizadas</u> 44 actividades de formación	Videos de formación realizados
3. Cuatro (4) modelos de negocios formulados.	<u># Modelos de negocio diseñados</u> 4 modelos de negocio	4 Documentos de Plan de Negocio
4. Cuatro (4) manuales de identidad corporativa a la propuesta de valor y material publicitario.	<u># Manual de identidad</u> 4 Manuales de identidad	4 Manuales de identidad corporativa
3. Cuatro (4) modelos de negocios formulados.	<u># Test de campo</u> 4 Test de campo	Test de campo
Asociaciones en Acompañamiento 1. Veinte (20) actividades de fortalecimiento de las capacidades por competencia en el marco del modelo de negocio.	<u># Actividades de formación realizadas</u> 20 Actividades de formación	Videos de formación realizados
2. Dieciseis (16) actividades y sesiones de acompañamiento a la implementación del modelo.	<u># Actividades de acompañamiento</u> 12 Actividades de acompañamiento	Videos Registro fotográfico
3. Realizar cuatro (4) actividades de acercamiento comercial, generando un espacio de interacción entre emprendedores y empresarios para el fortalecimiento de relaciones comerciales y aumentando la red de nuevas conexiones.	<u># Acercamiento a comercializadores</u> 4 Acercamiento a comercializadores	Actas de acercamiento
4. Realizar el diagnóstico de línea base final para evaluar el avance del proyecto con cada asociación.	<u># Caracterizaciones finales realizadas</u> 4 Caracterizaciones finales realizadas	Diagnósticos finales
Comercialización de maíz 1. Gestionar la comercialización de maíz de pequeños y medianos productores.	<u>toneladas de maíz comercializadas con contactos de la red</u>	Contactos de comercialización de maíz e información de precios centro de comercialización

Entorno Político y Económico Estables

<p>Metodología</p> <p>En años recientes se han propuesto diversas metodologías para la generación de modelos de negocio, dichas metodologías han sido promovidas en mayor medida sobre el ámbito de la aplicación y académico.</p> <p>Con el propósito de brindarles a los productores, y las asociaciones, estrategias de aprendizaje vivenciales, se tienen contempladas dos fases las cuales abordaran procesos de aprendizaje y trabajo colectivo planteados a manera de talleres o participación activa, con metodologías conexas, centradas en generar capacidades y habilidades técnicas, sociales, comunicativas o socioculturales, y por supuesto organizacionales.</p> <p>Ambas fases incluyen fundamentos teóricos y prácticos sobre las competencias requeridas para responder a los retos que se presentan en un entorno agropecuario impregnado de constantes e importantes transformaciones.</p> <p>La dinámica que seguirá el proyecto, incluye aspectos de reflexión, conceptualización, debate, exposición teórica y práctica de la realidad del sector productivo, entre otras que se den a lugar. En cada una de estas sesiones se harán recomendaciones y se irá abonando el terreno para el plan de negocio, ya sea para formulación o implementación.</p> <p>La gestión de la comercialización a nivel local se promoverá con la contratación de profesionales gestores de comercialización, quienes se encargarán de realizar seguimiento a la producción local de maíz, identificando los productores y su nivel de vinculación a la red de comercialización local, identificando los principales actores de la comercialización en la región y realizando acercamientos para la comercialización de las producciones de los agricultores pertenecientes a la red de innovación de cereales.</p>		<p>Informe Final</p>	<p>Informe Final</p>
--	--	----------------------	----------------------

FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE**FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021****APOYO A LA COMERCIALIZACION****PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAIZ**

PRESUPUESTO	No	Costo	COSTO	AÑO 2021
ASOCIACIONES NUEVAS				
1. ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO	44	1.000.818	\$ 44.036.000	\$ 44.036.000
2. APOYO MERCADEO MODELO DE NEGOCIO	4	2.800.000	\$ 11.200.000	\$ 11.200.000
TOTAL ASOCIACIONES NUEVAS				\$ 55.236.000
ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO				
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO	36	1.003.889	\$ 36.140.000	\$ 36.140.000
2. MATERIAL IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIAS TÁCTICAS	4	1.500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
3. RELACIONES COMERCIALES	4	1.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
TOTAL ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO				\$ 46.140.000
COMERCIALIZACIÓN DE MAIZ				
4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN				\$ 45.600.000
5. CAPACITACIÓN AGRICULTORES				\$ 3.000.000
TOTAL COMERCIALIZACIÓN DE MAIZ				\$ 48.600.000
TOTAL PRESUPUESTO				\$ 149.976.000

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE			
FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021			
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN			
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ			
AÑO 2021	No Actividades	Costo Unitario	Costo Total
ASOCIACIONES NUEVAS			
1. ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO			
Trabajo integral interdisciplinario - Honorarios Consultores	44	\$ 800.000	\$ 35.200.000
Material académico - Jornadas de construcción del plan de negocio	4	\$ 649.000	\$ 2.596.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	8	\$ 780.000	\$ 6.240.000
Total Actividades de Fortalecimiento Asociatividad	44		\$ 44.036.000
2. APOYO MERCADEO MODELO DE NEGOCIO			
Asesoría y diseño de imagen corporativa del modelo de negocios	4	\$ 2.800.000	\$ 11.200.000
Total Apoyo mercadeo modelo de negocio	4		\$ 11.200.000
TOTAL ASOCIACIONES NUEVAS			\$ 55.236.000
ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO			
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO			
Trabajo integral interdisciplinario - Honorarios Consultores	36	\$ 800.000	\$ 28.800.000
Material académico - Jornadas de construcción del plan de negocio	4	\$ 275.000	\$ 1.100.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	8	\$ 780.000	\$ 6.240.000
Total del acompañamiento productivo			\$ 36.140.000
2. MATERIAL IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIAS TÁCTICAS			
Material en la implementación de las estrategias tácticas	4	\$ 1.500.000	\$ 6.000.000
Total de material de implementación estrategias tácticas			\$ 6.000.000
3. RELACIONES COMERCIALES			
Convenios - visitas y/o ruedas comerciales	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
Total realciones comerciales			\$ 4.000.000
TOTAL ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO			\$ 46.140.000
4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN			
Salidas a campo toma de inventarios	24	\$ 150.000	\$ 3.600.000
Honorarios Profesional Gestor de Comercialización	2	\$ 21.000.000	\$ 42.000.000
Total gestión Comercialización			\$ 45.600.000
5. CAPACITACIÓN AGRICULTORES			
Capacitación a agricultores	4	\$ 750.000	\$ 3.000.000
Total Capacitación a Agricultores			\$ 3.000.000
TOTAL COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ			\$ 48.600.000
TOTAL PROYECTO			149.976.000

FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE				
FONDO NACIONAL CEREALES 2021				
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN				
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ				
ASOCIACIONES NUEVAS				
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO		C/U \$COP	Unidades (cant-Asoc)	TOTAL \$COP
Capacitaciones- consultoría -implementación - gestión				\$44.036.000
Trabajo integral interdisciplinario		\$9.600.000	4	\$35.200.000
Material Académico	Cartilla material académico	\$20.000	100	\$2.000.000
	fotocopias	\$200	500	\$100.000
	Afiches - material	\$15.000	8	\$120.000
	Post it	\$22.000	8	\$176.000
	Certificados (individuales-asociación)	\$2.000	100	\$200.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2 x asociación (inicio y final)	\$780.000	8	\$6.240.000
2. APOYO MERCADEO PLAN DE NEGOCIOS		C/U \$COP	Unidades	TOTAL \$COP
Asesoría y diseño de imagen corporativa del modelo de negocios				\$11.200.000
	Diseño página web negocio - construcción redes sociales	\$1.000.000	4	\$4.000.000
	Manual de imagen corporativa	\$500.000	4	\$2.000.000
	Artes e impresión tarjetas	\$50.000	16	\$800.000
	Impresión Brochures Productos	\$900	4.000	\$3.600.000
	Mostrario de productos (Sachet)	\$100.000	8	\$800.000
				\$55.236.000
ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO				
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO		C/U \$COP	Unidades (cant-Asoc)	TOTAL \$COP
				\$36.140.000
Trabajo integral interdisciplinario - Capacitaciones- consultoría - implementación - gestión		\$7.200.000	4	\$28.800.000
Material Académico	material academic	\$10.000	100	\$1.000.000
	fotocopias material didáctico	\$200	500	\$100.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2 x asociación (inicio y final)	\$780.000	8	\$6.240.000
2. IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIAS TÁCTICAS		C/U \$COP	Unidades	TOTAL \$COP
				\$6.000.000
Material en la implementación de las estrategias tácticas	Empaques - material promocional - pendones - uniformes	\$1.500.000	4	\$6.000.000
3. RELACIONES COMERCIALES		C/U \$COP	Unidades	TOTAL \$COP
Consolidación de comercializadores				\$4.000.000
Convenios - visitas y/o ruedas comerciales		\$1.000.000	4	\$4.000.000
				\$46.140.000
4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN		Costo Unitario (kg L) \$COP	Unidades usadas (kg L)	TOTAL \$COP
Salidas a campo toma de inventarios		\$ 150.000	24	\$ 3.600.000
Honorarios Profesional Gestor de Comercialización		\$ 3.500.000	6	\$ 21.000.000
				\$ 24.600.000
5. CAPACITACIÓN AGRICULTORES		Costo Unitario \$COP	Unidades	TOTAL \$COP
Divulgación		\$ 150.000	2	\$ 300.000
Refrigerios		\$ 15.000	30	\$ 450.000
				\$ 750.000

FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE
FONDO NACIONAL CEREALista 2021
APOYO A LA COMERCIALIZACION
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ
AÑO 2021

ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO										
REGIONAL	No. Actividades								Gasto por Regional	
	1. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN POR COMPETENCIAS			2. IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIAS TÁCTICAS		3. ACERCAMIENTO COMERCIALIZADORES				
	No. ACTIVIDADES ASOCIATIVIDAD	Semestre A	Semestre B	ACOMPAÑAMIENTO E IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS TÁCTICAS	Semestre A	Semestre B	No. ACERCAMIENTO A COMERCIALIZADORES	Semestre A	Semestre B	
Región 1	5	5		4		4	1	1	\$ 11.535.000	
Región 2	5	5		4		4	1	1	\$ 11.535.000	
Región 3	5	5		4		4	1	1	\$ 11.535.000	
Región 4	5	5		4		4	1	1	\$ 11.535.000	
<i>Total Proyecto</i>	20	20	0	16	0	16	4	0	\$ 46.140.000	
COMERCIALIZACION DE MAIZ										
REGIONAL	No. Actividades									
	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN			2. CAPACITACIÓN AGRICULTORES						
	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN	Semestr e A	Semestr e B	2. CAPACITACIÓN AGRICULTORES	Semestr e A	Semestr e B				
Región 1	1	1	1	2	1	1			\$ 24.300.000	
Región 2	1	1	1	2	1	1			\$ 24.300.000	
<i>Total Proyecto</i>	2	2	2	4	2	2			\$ 48.600.000	

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE
FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN
PROGRAMACION DE ACTIVIDADES

Departamento	Nombre de la Actividad	Nº Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	ASOCIACION							
						PRIMER SEMESTRE							
						Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Región 1	Actividad de fortalecimiento	11	800.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 1	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado				0				0
Región 2	Actividad de fortalecimiento	11	800.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 2	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado				0				0
Región 3	Actividad de fortalecimiento	11	800.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 3	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado				0				0
Región 4	Actividad de fortalecimiento	11	800.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 4	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado				0				0
Región 1	Material académico	1	649.000	1	Planeado		1						
Región 1	Material académico			2	Ejecutado								
Región 2	Material académico	1	649.000	1	Planeado		1						
Región 2	Material académico			2	Ejecutado								
Región 3	Material académico	1	649.000	1	Planeado		1						
Región 3	Material académico			2	Ejecutado								
Región 4	Material académico	1	649.000	1	Planeado		1						
Región 4	Material académico			2	Ejecutado								
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	780.000	1	Planeado		1						
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	780.000	1	Planeado		1						
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	780.000	1	Planeado		1						
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	780.000	1	Planeado		1						
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 1	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.800.000	1	Planeado				0				0
Región 1	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado				0				0
Región 2	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.800.000	1	Planeado				0				0
Región 2	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado				0				0
Región 3	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.800.000	1	Planeado				0				0
Región 3	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado				0				0
Región 4	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.800.000	1	Planeado				0				0
Región 4	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado				0				0
TOTAL MENSUAL		60		1	Planeado	4	12	4	12	4	4	4	12
TOTAL MENSUAL				2	Ejecutado	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR TRIMESTRES							20				12		
TOTAL POR TRIMESTRES							0				0		

ASOCIACIONES EN

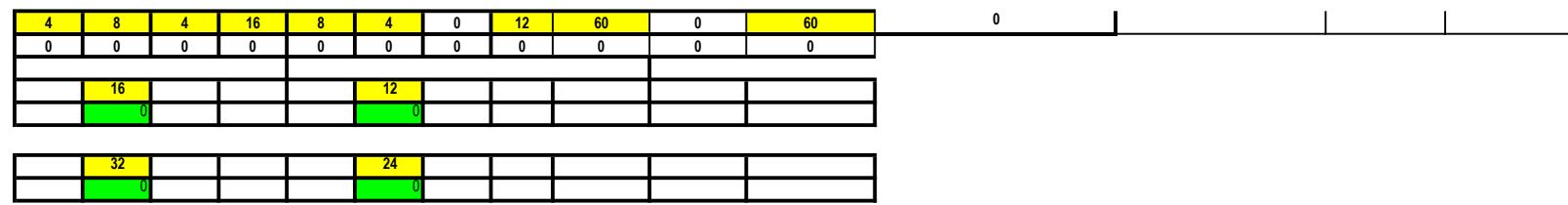
TOTAL MENSUAL		56		1	Planeado	6	10	4	20	4	4	0	8
TOTAL MENSUAL				2	Ejecutado	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR TRIMESTRES						20				8			
TOTAL POR TRIMESTRES						0				0			
TOTAL							40				20		
TOTAL							0				0		

Departamento	Nombre de la Actividad	Nº Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Meta	1. GESTION DE COMERCIALIZACION	1		1	Planeado	1	1	1	3				0
Meta	1. GESTION DE COMERCIALIZACION			2	Ejecutado				0				0
Cordoba	1. GESTION DE COMERCIALIZACION	1		1	Planeado	1	1	1	3				0
Cordoba	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACION			2	Ejecutado				0				0
Meta	2. CAPACITACION AGRICULTORES	2		1	Planeado				0		1	1	
Meta	2. CAPACITACION AGRICULTORES			2	Ejecutado				0				0
Córdoba	2. CAPACITACION AGRICULTORES	2		1	Planeado		1		1				0
Córdoba	2. CAPACITACION AGRICULTORES			2	Ejecutado				0				0
TOTAL MENSUAL		6		1	Planeado	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL MENSUAL				2	Ejecutado	1	2	1	4	0	0	1	1
TOTAL POR TRIMESTRES							0				0		
TOTAL POR TRIMESTRES							4				1		

RCIALIZACIÓN DE MAÍZ

ACOMPAÑAMIENTO

SEGUNDO SEMESTRE



FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE
FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACION DE MAIZ

PROFESIONALES DEL PROYECTO

Nombre	Actividad	Valor Mensual	Tipo de Contratación	Inicio Contratación	Fin Contratación	Lugar de Actividad
Beatriz Hincapié	Consultor	A convenir	Servicios	ene-21	nov-21	Bogotá
Steven Riascos	Consultor	A convenir	Servicios	ene-21	nov-21	Bogotá
Liliana Barrera	Consultor	A convenir	Servicios	ene-21	nov-21	Bogotá
Por definir	Gestor de comercialización	3.500.000	Servicios	ene-21	dic-21	Por definir
Por definir	Gestor de comercialización	3.500.000	Servicios	ene-21	dic-21	Por definir

**FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE
FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN**

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE

FONDO NACIONAL CEREALISTA 2021

APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN

PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ

POSIBLES EFECTOS SOBRE EL MEDIO AMBIENTE

ASPECTO	Efectos Durante la Ejecución del Proyecto			Efectos con la Aplicación de los Resultados del Proyecto		
	POSITIVO	NEGATIVO	NO APLICA	POSITIVO	NEGATIVO	NO APLICA
Aire			X			X
Agua			X			X
Suelo			X			X
Biodiversidad			X			X
Ambientes y/o			X			X