


No.				FONDO NACIONAL CEREALES 2022			
							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 - <b>FENALCE</b>							
Dirección: Cota, Cundinamarca Km 1 Vía Cota Siberia, Vereda El Abra							
Teléfono:	6017428755	Fax:	6017428755	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							
FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS Y A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAIZ							
IV. PROGRAMA AL CUAL PERTENECE EL PROYECTO							
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN							
V. PRESUPUESTO DEL PROYECTO							
Valor Total del Proyecto	Cofinanciación		Fondo Nacional Cereales				
\$ 233.946.000	\$ 0		\$ 233.946.000				
CONTROL DE VIGENCIA FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO							
FICHA TÉCNICA INICIAL:		<input checked="" type="checkbox"/>	FECHA DE APROBACIÓN: _____				
MODIFICACIÓN:		<input type="checkbox"/>	N° _____	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 de Cereales – FNC, a continuar fortaleciendo la asociatividad rural de pequeños y medianos productores de cereales, propiciando el trabajo colectivo, generando un entorno social y económico más adecuado, para estas organizaciones y sus familias.

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 cereales, 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, puntualizando en el caso de las leguminosas. 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 productores con conocimientos sobre la articulación productiva.

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 aseguramiento de la producción en el largo plazo.

## **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.

<b>VIII. POBLACIÓN BENEFICIADA</b>
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.
<b>IX. OBJETIVO GENERAL</b>
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.
<b>X. OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>
<b>Asociaciones Fortalecimiento - Nuevas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar un proceso de formación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial a las Asociaciones que permita la elaboración del modelo de Negocios.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formular 4 modelos de negocio para asociaciones del sector productivo cereales.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar la estructura organizacional y el fortalecimiento del tejido social de las asociaciones.</li> </ul>
<b>Asociaciones en Acompañamiento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convocar a cuatro (4) grupos asociativos del subsector cereales, participantes de 2021 en procesos de seguimiento a la implementación del modelo de negocios.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar un proceso de fortalecimiento por competencias de acuerdo a las necesidades de la estructura organizacional horizontal enfocado al modelo de negocio.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar las estrategias tácticas establecidas en el modelo de negocios a partir de procesos asesoría y acompañamiento.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar interacciones comerciales entre productores y actores de la cadena de valor.</li> </ul>
<b>Asociaciones en Impulso</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convocar a tres (3) grupos asociativos del subsector cereales, participantes en los años 2020 - 2021 para efectuar procesos de gerencia y liderazgo.</li> <li>• Participar en eventos de alto impacto que tengan relevancia en el posicionamiento y en la comercialización de los productos de las asociaciones.</li> </ul>
<b>Comercialización de maíz</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> </ul>

## **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 ira abonando el terreno para el plan de negocio, ya sea para formulación o implementación.

Asimismo, en pro de impulsar la creación de relaciones verticales, posicionar su marca y consolidar su oferta comercial y social, se contempla la participación en eventos de impacto que le permitan a las organizaciones crear una expectativa de protagonismo en espacios donde puedan llevar a cabo la divulgación de su modelo de negocio, logrando así generar espacios de interacción con su cadena de valor.

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.

## **XII. ACTIVIDADES**

### **Asociaciones Fortalecimiento - 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
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.

<b>Asociaciones en Impulso</b>
1. Realizar el proceso de formación en gerencia y liderazgo para la estructura organizacional horizontal de la asociación.
2. Buscar eventos que generen gran relevancia para las asociaciones, donde pueda exponer sus productos y comercializarlos, generando posicionamiento de sus asociaciones productoras y sus marcas.
<b>Comercialización de maíz</b>
1) Generar oportunidades de comercialización para las producciones de maíz, con los actores claves identificados en la red de comercialización a nivel local, regional y nacional.
2) Realizar seguimiento y registro de inventarios a la producción de los productores de maíz, promoviendo su comercialización a través de la red de compradores.
<b>XIII. RESULTADOS Y EFECTOS ESPERADOS (Logros Cualitativos y Cuantitativos)</b>
<b>Asociaciones en Fortalecimiento - Nuevas</b>
1. Cuatro (4) Línea base de asociaciones seleccionadas, que cumplieron con los términos de referencia.
2. Cuarenta y cuatro (44) actividades de formación realizadas 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.
<b>Asociaciones en Acompañamiento</b>
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.
<b>Asociaciones en Impulso</b>
1. Un (1) Seminario en gerencia y liderazgo para la estructura organizacional horizontal de cada asociación.
2. Participación en dos (2) eventos de alto impacto, donde podrán ofrecer sus productos y realizar posicionamiento de sus asociaciones y marcas.
<b>Comercialización de maíz</b>
1. Gestionar la comercialización de productores de maíz.
2. Seguimiento y registro de inventarios de la producciones, para promover su comercialización a través de la red de comercialización local, regional y nacional.

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE			
FONDO NACIONAL DE CEREALES			
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES			
MARCO LOGICO			
RESUMEN NARRATIVO	INDICADORES VERIFICABLES	FUENTES DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS O IMPREVISTOS
<b>OBJETIVO GENERAL</b>			
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.	<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
<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>			
Asociaciones Fortalecimiento - 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	Informe Final	Entorno Político y Económico Estables
• Formular 4 modelos de negocio para asociaciones del sector productivo cereales.	<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 cereales, participantes de 2021 en procesos de seguimiento a la implementación del modelo de negocios.	<u># Asociaciones en acompañamiento</u> 4 Asociaciones acompañamiento		
• 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		
Asociaciones en Impulso 1. Realizar el proceso de formación en gerencia y liderazgo para la estructura organizacional horizontal de la asociación.	<u>#Formación en gerencia y liderazgo</u> 1 diplomado en gerencia y liderazgo		
2. Buscar eventos que generen gran relevancia para las asociones, donde pueda exponer sus productos y comercializarlos, generando posicionamiento de sus asociaciones productoras y sus marcas.	<u># eventos de alto impacto</u> 2 eventos de alto impacto		
Comercialización de maíz 1) Generar oportunidades de comercialización para las producciones de maíz, con los actores claves identificados en la red de comercialización a nivel local, regional y nacional.	<u># Actores claves identificados en la red de comercialización.</u>  # Toneladas de maíz comercializadas a través de contactos realizados por la red.		
2) Realizar seguimiento y registro de inventarios a la producción de los productores de maíz, promoviendo su comercialización a través de la red de compradores.	<u># de Toneladas almacenadas y comercializadas</u>		

ACTIVIDADES	INDICADORES DE GESTIÓN		
Asociaciones Fortalecimiento - Nuevas 1. Socializar el proyecto a asociaciones seleccionadas.	<u># Socialización proyecto</u> 4 Socialización proyecto	Actas de Compromiso Asociaciones	Entorno Político y Económico Estables
2. Realizar diagnóstico de caracterización a las asociaciones para definir la Línea base y determinar el programa de acompañamiento.	<u># Caracterizaciones Realizadas</u> 4 Caracterizaciones Realizadas	4 línea base	
3. Realizar el proceso de composición de tejido social y estructura organizacional.	<u>#Estructuras organizacionales</u> 4Estructuras organizacionales	Estructuras organizacionales	
4. Realizar talleres de formación a los productores para la formulación del modelo de negocio.	<u># actividades de formación realizadas</u> 44 actividades de formación	Videos de actividades de formación	
5. Construcción del modelo de negocio para el fortalecimiento de las asociaciones.	<u># Modelos de negocio diseñados</u> 4 modelos de negocio	Plan de Negocios	
6. Desarrollar material publicitario y la imagen corporativa para el acercamiento de los productores hacia el mercado.	<u># Manual de identidad</u> 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.	<u># Test de campo</u> 4 Test de campo	Test de campo	
Asociaciones en Acompañamiento 1. Realizar el proceso de formación- capacitación por competencias y por estructura organizacional horizontal.	<u># Actividades de formación realizadas</u> 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.	<u># Actividades de acompañamiento</u> 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.	<u># Acercamiento a comercializadores</u> 4 Acercamiento a comercializadores	Actas de acercamiento	
Asociaciones en Impulso 1. Realizar el proceso de formación en gerencia y liderazgo para la estructura organizacional horizontal de la asociación.	<u>#Formación gerencia y liderazgo</u> 1 diplomado en gerencia de líderes	Diploma de certificación	
2. Buscar eventos que generen gran relevancia para las asociones, donde pueda exponer sus productos y comercializarlos, generando posicionamiento de sus asociaciones productoras y sus marcas.	<u># eventos de alto impacto</u> 2 eventos de alto impacto	Diagnósticos finales	
Comercialización de maíz 1) Generar oportunidades de comercialización para las producciones de maíz, con los actores claves identificados en la red de comercialización a nivel local, regional y nacional.	<u># Contactos con actores clave identificados en la red de comercialización.</u>	Ofertas de producto y comunicaciones con los actores clave de la red de comercialización.	
2) Realizar seguimiento y registro de inventarios a la producción de los productores de maíz, promoviendo su comercialización a través de la red de compradores.	<u># Productores contactados para seguir inventarios almacenados</u>	Registros de información.	



RESULTADOS	INDICADORES DE RESULTADOS		
Asociaciones en Fortalecimiento - 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	Entorno Político y Económico Estables
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	
Asociaciones en Impulso 1. Un (1) Seminario en gerencia y liderazgo para la estructura organizacional horizontal de cada asociación.	<u>#Formación gerencia y liderazgo</u> 1 diplomado en gerencia de líderes	Diagnósticos finales	
2. Participación en dos (2) eventos de alto impacto, donde podrán ofrecer sus productos y realizar posicionamiento de sus asociaciones y marcas.	<u># eventos de alto impacto</u> 2 eventos de alto impacto	Participación evento	
Comercialización de maíz 1. Gestionar la comercialización de productores de maíz.	<u>toneladas de maíz comercializadas con contactos de la red</u>	Contratos de comercialización, cartas de compromiso de compra, facturas de venta o registros.	
2. Seguimiento y registro de inventarios de la producciones, para promover su comercialización a través de la red de comercialización local, regional y nacional.	<u># Agricultores con registro de inventarios</u>	Listados de productores	
METODOLOGÍA			
<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 ira abonando el terreno para el plan de negocio, ya sea para formulación o implementación.</p> <p>Asímismo, en pro de impulsar la creación de relaciones verticales, posicionar su marca y consolidar su oferta comercial y social, se contempla la participación en eventos de impacto que le permitan a las organizaciones crear una expectativa de protagonismo en espacios donde puedan llevar a cabo la divulgación de su modelo de negocio, logrando así generar espacios de interacción con su cadena de valor.</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>	Informe final	Informe final	

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE				
FONDO NACIONAL DE CEREALES				
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN				
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES				
PRESUPUESTO	No	Costo	COSTO	AÑO 2022
<b>ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO -</b>				
1. ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO	44	1.071.500	\$ 47.146.000	\$ 47.146.000
2. APOYO MERCADEO MODELO DE NEGOCIO	4	2.900.000	\$ 11.600.000	\$ 11.600.000
<b>TOTAL ASOCIACIONES NUEVAS</b>				<b>\$ 58.746.000</b>
<b>ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO</b>				
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO	40	1.035.000	\$ 41.400.000	\$ 41.400.000
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
<b>TOTAL ASOCIACIONES ACOMPAÑAMIENTO</b>				<b>\$ 51.400.000</b>
<b>ASOCIACIONES EN IMPULSO</b>				
1. SEMINARIO EN GERENCIA DE LIDERES	15	1.400.000	\$ 21.000.000	\$ 21.000.000
2. EVENTOS DE ALTO IMPACTO	1	24.450.000	\$ 24.450.000	\$ 24.450.000
<b>TOTAL ASOCIACIONES EN IMPULSO</b>				<b>\$ 45.450.000</b>
<b>COMERCIALIZACIÓN DE MAIZ</b>				
4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN				\$ 78.350.000
<b>TOTAL COMERCIALIZACIÓN DE MAIZ</b>				<b>\$ 78.350.000</b>
<b>TOTAL PRESUPUESTO</b>				<b>\$ 233.946.000</b>

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE			
FONDO NACIONAL CEREALES 2022			
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN			
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES			
AÑO 2022	No	Costo	Costo
	Actividades	Unitario	Total
<b>ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO - NUEVAS</b>			
<b>1. ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO</b>			
Trabajo integral interdisciplinario - Honorarios Consultores	44	\$ 850.000	\$ 37.400.000
Material académico - Jornadas de construcción del plan de negocio	4	\$ 836.500	\$ 3.346.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	8	\$ 800.000	\$ 6.400.000
<b>Total Actividades de Fortalecimiento Asociatividad</b>			<b>\$ 47.146.000</b>
<b>2. APOYO MERCADEO MODELO DE NEGOCIO</b>			
Asesoría y diseño de imagen corporativa del modelo de negocios	4	\$ 2.900.000	\$ 11.600.000
<b>Total Apoyo mercadeo modelo de negocio</b>			<b>\$ 11.600.000</b>
<b>TOTAL ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO - NUEVAS</b>			<b>\$ 58.746.000</b>
<b>ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO</b>			
<b>1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO</b>			
Trabajo integral interdisciplinario - Honorarios Consultores	40	\$ 850.000	\$ 34.000.000
Material académico	4	\$ 250.000	\$ 1.000.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	8	\$ 800.000	\$ 6.400.000
<b>Total del acompañamiento productivo</b>			<b>\$ 41.400.000</b>
<b>2. MATERIAL IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIAS TACTICAS</b>			
Material en la implementación de las estrategias tácticas	4	\$ 1.500.000	\$ 6.000.000
<b>Total de material de implementación estrategias tácticas</b>			<b>\$ 6.000.000</b>
<b>3. RELACIONES COMERCIALES</b>			
Convenios - visitas y/o ruedas comerciales	4	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000
<b>Total realciones comerciales</b>			<b>\$ 4.000.000</b>
<b>TOTAL ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO</b>			<b>\$ 51.400.000</b>
<b>ASOCIACIONES EN IMPULSO</b>			
<b>1. SEMINARIO EN GERENCIA DE LIDERES</b>			
120 horas de formación	15	\$ 1.400.000	\$ 21.000.000
<b>Total Seminario</b>			<b>\$ 21.000.000</b>
<b>2. EVENTOS DE ALTO IMPACTO</b>			
Espacios comerciales 15 mt2 para cada evento	10	\$ 1.200.000	\$ 12.000.000
Adecuación de espacios	1	\$ 9.000.000	\$ 9.000.000
Traslado un representante por asociación por 1 eventos	3	\$ 1.150.000	\$ 3.450.000
<b>Total eventos de alto impacto</b>			<b>\$ 24.450.000</b>
<b>TOTAL ASOCIACIONES EN IMPULSO</b>			<b>\$ 45.450.000</b>
<b>4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN</b>			
Honorarios Profesionales - Gestor de Comercialización	36	\$ 1.837.500	\$ 66.150.000
Salidas a campo toma de información	36	\$ 300.000	\$ 10.800.000
Divulgación	4	\$ 350.000	\$ 1.400.000
<b>Total gestión Comercialización</b>			
<b>TOTAL COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ</b>			<b>\$ 78.350.000</b>
<b>TOTAL PROYECTO</b>			<b>233.946.000</b>

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE				
FONDO NACIONAL DE CEREALES 2022				
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN				
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES				
1. ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO - NUEVAS				
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO		C/U \$COP	Unidades (cant-Asoc)	TOTAL \$COP
				<b>\$47.146.000</b>
Trabajo integral interdisciplinario	Capacitaciones- consultoría - implementación - gestión	\$850.000	44	\$37.400.000
Material Académico			4	\$3.346.000
	Cartilla material académico	\$27.000	100	\$2.700.000
	fotocopias	\$200	500	\$100.000
	Afiches - material	\$15.000	8	\$120.000
	Post it	\$22.000	8	\$176.000
	Certificados (individuales-asociación)	\$2.500	100	\$250.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2 x asociación (inicio y final)	\$800.000	8	\$6.400.000
2. MATERIAL IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIAS TÁCTICAS		C/U \$COP	Unidades	TOTAL \$COP
Asesoría y diseño de imagen corporativa del modelo de negocios				<b>\$11.600.000</b>
	Diseño página web negocio - compra dominio y hosting x 1 año - construcción redes sociales	\$1.100.000	4	\$4.400.000
	Manual de imagen corporativa - construcción e impresión. Impresión plan de negocio	\$500.000	4	\$2.000.000
	Artes e impresión tarjetas	\$50.000	16	\$800.000
	Impresión Brochures /material POP	\$900	4.000	\$3.600.000
	Mostrario de productos (Sachet), etiquetas	\$200.000	4	\$800.000
				<b>\$58.746.000</b>
ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO				
1. ACOMPAÑAMIENTO DEL PROCESO PRODUCTIVO		C/U \$COP	Unidades (cant-Asoc)	TOTAL \$COP
				<b>\$41.400.000</b>
Trabajo integral interdisciplinario - Capacitaciones- consultoría - implementación - gestión		\$850.000	40	\$34.000.000
Material Académico	material académico	\$10.000	100	\$1.000.000
Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2 x asociación (inicio y final)	\$800.000	8	\$6.400.000

2. MATERIAL 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
				\$51.400.000
ASOCIACIONES EN IMPULSO				
1. SEMINARIO EN GERENCIA DE LIDERES		C/U \$COP	Unidades (cant-Asoc)	TOTAL \$COP
				\$21.000.000
Trabajo integral interdisciplinario - Capacitaciones- consultoría - implementación - gestión		\$1.400.000	15	\$21.000.000
2. EVENTOS DE ALTO IMPACTO		C/U \$COP	Unidades (cant-Asoc- dias)	TOTAL \$COP
				\$24.450.000
Espacios comerciales 10 mt2		\$1.200.000	10	\$12.000.000
Adecuación de espacios	Montaje de stand, decoración, material	\$9.000.000	1	\$9.000.000
Traslado un representante por asociación por 2 eventos	Tiquetes aereos - terrestres	\$550.000	3	\$1.650.000
	Hospedaje	\$100.000	12	\$1.200.000
	Alimentación	\$50.000	12	\$600.000
				\$45.450.000
4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN		C/U \$COP	Unidades usadas	TOTAL \$COP
				\$78.350.000
Honorarios Profesionales - Gestor de Comercialización		\$ 1.837.500	36	\$ 66.150.000
Salidas a campo toma de información		\$ 300.000	36	\$ 10.800.000
Divulgación		\$ 350.000	4	\$ 1.400.000
				\$ 78.350.000
TOTAL PROYECTO				\$233.946.000

FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE										
FONDO NACIONAL DE CEREALES 2022										
APOYO A LA COMERCIALIZACION										
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES										
AÑO 2022										
ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO - NUEVAS										
REGIONAL	No. Actividades									Gasto por Regional
	1. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN CAPITAL SOCIAL			1. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN ASOCIATIVIDAD			3. ACERCAMIENTO COMERCIALIZADORES			
	No. ACTIVIDADES ASOCIATIVIDAD	Semestre A	Semestre B	No. ACTIVIDADES ASOCIATIVIDAD	Semestre A	Semestre B	No.DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA DEL MODELO DE NEGOCIOS	Semestre A	Semestre B	
Región 1	4	4		7		7	1		1	\$ 14.686.500
Región 2	4	4		7		7	1		1	\$ 14.686.500
Región 3	4	4		7		7	1		1	\$ 14.686.500
Región 4	4	4		7		7	1		1	\$ 14.686.500
Total Proyecto	16	16	0	28	0	28	4	0	4	\$ 58.746.000

ASOCIACIONES EN ACOMPAÑAMIENTO										
REGIONAL	No. Actividades									Gasto por Regional
	1. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN POR COMPETENCIAS			2. IMPLEMENTACION 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	10	5		4		4	1		1	\$ 12.850.000
Región 2	10	5		4		4	1		1	\$ 12.850.000
Región 3	10	5		4		4	1		1	\$ 12.850.000
Región 4	10	5		4		4	1		1	\$ 12.850.000
Total Proyecto	40	20	0	16	0	16	4	0	4	\$ 51.400.000
ASOCIACIONES EN IMPULSO										
REGIONAL	No. Actividades									Gasto por Regional
	1. SEMINARIO EN GERENCIA DE LIDERES			2. EVENTOS DE ALTO IMPACTO						
	No. ACTIVIDADES ASOCIATIVIDAD	Semestre A	Semestre B	PARTICIPACION EVENTOS ALTO IMPACTO	Semestre A	Semestre B		Semestre A	Semestre B	
Región 1	5	5		1	1	0				\$ 15.150.000
Región 2	5	5		1	1	0				\$ 15.150.000
Región 3	5	5		1	1	0				\$ 15.150.000
Total Proyecto	15	15	0	3	3	0				\$ 45.450.000

FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE
FONDO NACIONAL DE CEREALES 2022
APOYO A LA COMERCIALIZACION
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACION PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES EN FOT/
PROGRAMACION DE ACTIVIDADES

ASOCIACIONES EN FOT/													
						PRIMER SEMESTRE							
Departamento	Nombre de la Actividad	N° Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Región 1	Actividad de fortalecimiento	11	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 1	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado								
Región 2	Actividad de fortalecimiento	11	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 2	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado								
Región 3	Actividad de fortalecimiento	11	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 3	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado								
Región 4	Actividad de fortalecimiento	11	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 4	Actividad de fortalecimiento			2	Ejecutado								
Región 1	Material académico	1	836.500	1	Planeado		1		1				
Región 1	Material académico			2	Ejecutado								
Región 2	Material académico	1	836.500	1	Planeado		1		1				
Región 2	Material académico			2	Ejecutado								
Región 3	Material académico	1	836.500	1	Planeado		1		1				
Región 3	Material académico			2	Ejecutado								
Región 4	Material académico	1	836.500	1	Planeado		1		1				
Región 4	Material académico			2	Ejecutado								
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 1	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.900.000	1	Planeado								
Región 1	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado								
Región 2	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.900.000	1	Planeado								
Región 2	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado								
Región 3	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.900.000	1	Planeado								
Región 3	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado								
Región 4	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios	1	2.900.000	1	Planeado								
Región 4	Asesoría y Diseño de Imagen Corporativa del Modelo de Negocios			2	Ejecutado								
TOTAL MENSUAL		60		1	Planeado	4	12	4	20	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

Departamento	Nombre de la Actividad	N° Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	PRIMER SEMESTRE							
						Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Región 1	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 1	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 2	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 2	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 3	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 3	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 4	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Región 4	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 1	Material académico	1	250.000	1	Planeado		1		1				
Región 1	Material académico			2	Ejecutado								
Región 2	Material académico	1	250.000	1	Planeado		1		1				
Región 2	Material académico			2	Ejecutado								
Región 3	Material académico	1	250.000	1	Planeado		1		1				
Región 3	Material académico			2	Ejecutado								
Región 4	Material académico	1	250.000	1	Planeado		1		1				
Región 4	Material académico			2	Ejecutado								
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		1		1				
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 1	Implementación estrategias tácticas	4		1	Planeado								
Región 1	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 2	Implementación estrategias tácticas	4	-	1	Planeado								
Región 2	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 3	Implementación estrategias tácticas	4	-	1	Planeado								
Región 3	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 4	Implementación estrategias tácticas	4	-	1	Planeado								
Región 4	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 1	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 1	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 2	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 2	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 3	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 3	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 4	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 4	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 1	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 1	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
Región 2	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 2	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
Región 3	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 3	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
Región 4	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 4	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
TOTAL MENSUAL		56		1	Planeado	4	12	4	20	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

						PRIMER SEMESTRE							
Departamento	Nombre de la Actividad	N° Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Región 1	Seminario en gerencia de líderes	5	1.400.000	1	Planeado		1	1	2	1	1	1	3
Región 1	Seminario en gerencia de líderes			2	Ejecutado								
Región 2	Seminario en gerencia de líderes	5	1.400.000	1	Planeado		1	1	2	1	1	1	3
Región 2	Seminario en gerencia de líderes			2	Ejecutado								
Región 3	Seminario en gerencia de líderes	5	1.400.000	1	Planeado		1	1	2	1	1	1	3
Región 3	Seminario en gerencia de líderes			2	Ejecutado								
Región 1	Actividad de alto impacto	1	8.150.000	1	Planeado							1	
Región 1	Actividad de alto impacto			2	Ejecutado								
Región 2	Actividad de alto impacto	1	8.150.000	1	Planeado							1	
Región 2	Actividad de alto impacto			2	Ejecutado								
Región 3	Actividad de alto impacto	1	8.150.000	1	Planeado							1	
Región 3	Actividad de alto impacto			2	Ejecutado								
<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>18</b>		<b>1</b>	Planeado	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>9</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>2</b>	Ejecutado	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL POR TRIMESTRES</b>							<b>9</b>				<b>12</b>		
<b>TOTAL POR TRIMESTRES</b>							<b>0</b>				<b>4</b>		

## 4. GESTIÓN DE CO

						PRIMER SEMESTRE							
Departamento	Nombre de la Actividad	N° Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Meta	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN	12	-	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Meta	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN			2	Ejecutado								
Cordoba	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN	12	-	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Cordoba	1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN			2	Ejecutado								
Meta	2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS	12	-	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Meta	2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS			2	Ejecutado				0				0
Cordoba	2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS	12	-	1	Planeado	1	1	1	3	1	1	1	3
Cordoba	2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS			2	Ejecutado				0				0
Meta	3. DIVULGACIÓN	2	-	1	Planeado	1			1			1	1
Meta	3. DIVULGACIÓN			2	Ejecutado				0				0
Cordoba	3. DIVULGACIÓN	2	-	1	Planeado	1			1			1	1
Cordoba	3. DIVULGACIÓN			2	Ejecutado				0				0
<b>TOTAL MENSUAL</b>		<b>52</b>		<b>1</b>	Planeado	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>9</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>2</b>	Ejecutado	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL POR TRIMESTRES</b>							<b>9</b>				<b>12</b>		
<b>TOTAL POR TRIMESTRES</b>							<b>0</b>				<b>4</b>		



## ACOMPANAMIENTO

[illegible]

## EN IMPULSO

SEGUNDO SEMESTRE														
Julio	Agost.	Sept.	Trim III	Oct.	Nov.	Dic.	Trim IV	Total 2022	Total 2022	Total Proyecto	Responsable	Perfil	Tipo de Contratacion	Lugar de Ubicaci3n
								5		5	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								5		5	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								5		5	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								0		0	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								0		0	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								0		0	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	15	0			
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
	0				0									
	6				6									

MERCIALIZACIÓN

[illegible]



## ASOCIACIONES EN A

						PRIMER SEMESTRE							
Departamento	Nombre de la Actividad	N° Act. Aprobadas	Vr. Unitario	H	Estado	Enero	Feb.	Marzo	Trim I	Abril	Mayo	Junio	Trim II
Región 1	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	850.000	850.000	850.000	2.550.000	850.000	850.000	850.000	2.550.000
Región 1	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 2	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	850.000	850.000	850.000	2.550.000	850.000	850.000	850.000	2.550.000
Región 2	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 3	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	850.000	850.000	850.000	2.550.000	850.000	850.000	850.000	2.550.000
Región 3	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 4	Actividad de fortalecimiento por competencias	5	850.000	1	Planeado	850.000	850.000	850.000	2.550.000	850.000	850.000	850.000	2.550.000
Región 4	Actividad de fortalecimiento por competencias			2	Ejecutado								
Región 1	Material académico	1	250.000	1	Planeado		250.000		250.000				
Región 1	Material académico			2	Ejecutado								
Región 2	Material académico	1	250.000	1	Planeado		250.000		250.000				
Región 2	Material académico			2	Ejecutado								
Región 3	Material académico	1	250.000	1	Planeado		250.000		250.000				
Región 3	Material académico			2	Ejecutado								
Región 4	Material académico	1	250.000	1	Planeado		250.000		250.000				
Región 4	Material académico			2	Ejecutado								
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		800.000		800.000				
Región 1	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		800.000		800.000				
Región 2	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		800.000		800.000				
Región 3	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento	2	800.000	1	Planeado		800.000		800.000				
Región 4	Acompañamiento - Asociación desplazamiento			2	Ejecutado								
Región 1	Implementación estrategias tácticas	4	0	1	Planeado								
Región 1	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 2	Implementación estrategias tácticas	4	0	1	Planeado								
Región 2	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 3	Implementación estrategias tácticas	4	0	1	Planeado								
Región 3	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 4	Implementación estrategias tácticas	4	0	1	Planeado								
Región 4	Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 1	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 1	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 2	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 2	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 3	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 3	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 4	Material para la Implementación estrategias tácticas	1	1.500.000	1	Planeado								
Región 4	Material para la Implementación estrategias tácticas			2	Ejecutado								
Región 1	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 1	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
Región 2	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 2	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
Región 3	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 3	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
Región 4	Acercamiento a comercializadores	1	1.000.000	1	Planeado								
Región 4	Acercamiento a comercializadores			2	Ejecutado								
TOTAL MENSUAL		56		1	Planeado	3.400.000	7.600.000	3.400.000	14.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	10.200.000
TOTAL MENSUAL				2	Ejecutado	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR TRIMESTRES							14.400.000				10.200.000		
TOTAL POR TRIMESTRES							0				0		

## ASOCIACIONES

TOTAL MENSUAL ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO, ACOMPAÑAMIENTO E IMPULSO	21	1	Planado	6.800.000	21.746.000	11.000.000	39.546.000	11.000.000	11.000.000	35.450.000	57.450.000
TOTAL MENSUAL ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO, ACOMPAÑAMIENTO E IMPULSO		2	Ejecutado	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL POR TRIMESTRES ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO, ACOMPAÑAMIENTO E IMPULSO					39.546.000					57.450.000	
TOTAL POR TRIMESTRES ASOCIACIONES FORTALECIMIENTO, ACOMPAÑAMIENTO E IMPULSO					0				4		

## 4. GESTIÓN DE COMERCIO

[illegible]



IAACIONES PRODUCTÓRAS DE CEREALES



## EN IMPULSO

SEGUNDO SEMESTRE														
Julio	Agost.	Sept.	Trim III	Oct.	Nov.	Dic.	Trim IV	Total 2022	Total 2022	Total Proyecto	Responsable	Perfil	Tipo de Contratación	Lugar de Ubicación
								7.000.000		7.000.000	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								7.000.000		7.000.000	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								7.000.000		7.000.000	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								8.150.000		8.150.000	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								8.150.000		8.150.000	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
								8.150.000		8.150.000	Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
											Profesional de asociatividad	Profesional	Honorarios	Cota
0	0	0	0	0	0	0	0	45.450.000	0	45.450.000	0			
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
	0				0									
	0				0									

6.800.000	10.800.000	18.400.000	36.000.000	16.000.000	6.600.000	0	16.600.000	149.596.000	36.000.000	149.596.000
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	36.000.000				22.600.000					
	6				6					

MERCIALIZACIÓN

[illegible]

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE						
FONDO NACIONAL DE CEREALES 2022						
APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN						
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACIÓN PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES						
PROFESIONALES DEL PROYECTO						
Nombre	Actividad	Valor Mensual	Tipo de Contratación	Inicio Contratación	Fin Contratación	Lugar de Actividad
Beatriz Hincapié	Consultor	A convenir	Servicios	ene-22	dic-22	Bogotá
Steven Riascos	Consultor	A convenir	Servicios	ene-22	dic-22	Bogotá
Nancy Peña	Consultor	A convenir	Servicios	ene-22	mar-22	Bogotá
Fernanda Sandoval	Consultor	A convenir	Servicios	abr-22	jun-22	Bogotá
Camilo Ramírez	Consultor	A convenir	Servicios	jul-22	sep-22	Bogotá
Malka Nieto	Consultor	A convenir	Servicios	oct-22	nov-22	Bogotá
Norelsy Ballesteros	Gestor de comercialización	1.837.500	Servicios	ene-22	dic-22	Córdoba
Eliana Marin	Gestor de comercialización	1.837.500	Servicios	ene-22	dic-22	Meta
Por definir	Gestor de comercialización	1.837.500	Servicios	ene-22	dic-22	Tolima



[illegible]

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