



FONDO NACIONAL CEREALES 2023

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: | 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 | X | Departamental | <input type="checkbox"/> | Municipal | <input type="checkbox"/> | Veredal | <input type="checkbox"/> |
|----------|---|---------------|--------------------------|-----------|--------------------------|---------|--------------------------|

Área de Influencia del Proyecto: Nivel Nacional

III. TITULO DEL PROYECTO

FORTALECIMIENTO 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 Cereales |
| \$ 179.360.000 | \$ 0 | \$ 179.360.000 |

CONTROL DE VIGENCIA FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO

| | | | |
|------------------------|---------------------------------------|----------------------|-------|
| FICHA TÉCNICA INICIAL: | <input checked="" type="checkbox"/> X | FECHA DE APROBACIÓN: | <hr/> |
| MODIFICACIÓN: | <input type="checkbox"/> N° _____ | FECHA DE APROBACIÓN: | <hr/> |

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 suscita una amplia discusión sobre los retos y oportunidades para los productores agrícolas.

En la actualidad, los productores cuentan con un mercado más amplio y diverso que brinda nuevas posibilidades. Sin embargo, es necesario adelantar acciones para mejorar el acercamiento con las empresas compradoras, conocer las tendencias de los consumidores y contribuir con la oferta y demanda de maíz buscando oportunidades para las dos partes.

En Colombia, la cadena maíz presenta debilidades entre sus integrantes, manteniendo gran distancia entre productores, comercializadores y transformadores, en especial los productores de proteína animal. Por lo tanto, es fundamental realizar acciones que mejoren las condiciones de comercialización, se tenga un mayor conocimiento de los requerimientos de maíz por parte de las empresas compradoras y estos se articulen con la producción.

VII. RESUMEN DEL PROYECTO

El proyecto vincula tres profesionales para realizar acciones de gestión de comercialización de maíz en las regiones de Cereté (Córdoba), Granada (Meta) y El Espinal (Tolima). Su labor es la de identificar la demanda de maíz blanco y amarillo por parte de los compradores de este producto que son recaudadores de la cuota parafiscal y conectarlos con los productores de maíz de estas regiones. Se busca así una comercialización sin intermediación con una menor informalidad.

VIII. POBLACIÓN BENEFICIADA

Se beneficiaran productores de maíz para comercializar sus productos sin intermediación, así como las empresas comercializadoras y transformadores de este producto.

IX. OBJETIVO GENERAL

Mejorar las condiciones de comercialización del maíz nacional por parte de los productores, generando acuerdos de compra con empresas comercializadoras y transformadoras del producto, en aras de que estos ocurran sin intermediación adicional y de manera formal.

X. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Gestionar la comercialización de maíz a nivel local, regional y nacional, identificando los actores claves para esta labor, generando oportunidades de negocios sin intermediación para los agricultores.
2. Constante comunicación con los compradores, comercializadores y transformadores de maíz a

XI. METODOLOGÍA

La metodología a utilizar para la gestión de la comercialización a nivel local incluye la contratación de profesionales en gestión de comercialización. Estos profesionales se encargarán de realizar un seguimiento a la producción local de maíz, identificando a los productores y evaluando su nivel de vinculación a la red de comercialización local. Además, determinarán a los principales actores de la comercialización tanto a nivel regional como nacional, y generarán acercamientos estratégicos para facilitar la comercialización de las producciones de los agricultores que forman parte de la red de innovación de cereales.

XII. ACTIVIDADES

- 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.

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

1. Gestionar la comercialización de maíz de diferentes regiones del país.
2. Seguimiento y registro de inventarios de las 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 | | | |
| FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ | | | |
| MARCO LÓGICO | | | |
| RESUMEN NARRATIVO | INDICADORES VERIFICABLES | FUENTES DE VERIFICACIÓN | SUPUESTOS O IMPREVISTOS |
| OBJETIVO GENERAL Mejorar las condiciones de comercialización del maíz nacional por parte de los productores, generando acuerdos de compra con empresas comercializadoras y transformadoras del producto, en aras de que estos ocurrían sin intermediación adicional y de manera formal. | | Informe Final y Recomendaciones | Orden Público Normal Información disponible Asociaciones participantes Entorno Político y Económico Estables |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS 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. | # Actores claves identificados en la red de comercialización. # Toneladas de maíz comercializadas a través de contactos realizados por la red. # de Toneladas almacenadas y comercializadas | Informe Final | Entorno Político y Económico Estables |
| ACTIVIDADES 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. | INDICADORES DE GESTIÓN # Contactos con actores clave identificados en la red de comercialización. # Productores contactados para seguir inventarios almacenados | Ofertas de producto y comunicaciones con los actores clave de la red de comercialización. Registros de información. | Entorno Político y Económico Estables |
| RESULTADOS 1. Gestionar la comercialización de maíz de diferentes regiones del país. 2. Seguimiento y registro de inventarios de la producción, para promover su comercialización a través de la red de comercialización local, regional y nacional. | INDICADORES DE RESULTADOS toneladas de maíz comercializadas con contactos de la red # Agricultores con registro de inventarios | Contratos de comercialización, cartas de compromiso de compra, facturas de venta o registros. Listados de productores | Entorno Político y Económico Estables |
| METODOLOGÍA La metodología a utilizar para la gestión de la comercialización a nivel local incluye la contratación de profesionales en gestión de comercialización. Estos profesionales se encargarán de realizar un seguimiento a la producción local de maíz, identificando a los productores y evaluando su nivel de vinculación a la red de comercialización local. Además, determinarán a los principales actores de la comercialización tanto a nivel regional como nacional, y generarán acercamientos estratégicos para facilitar la comercialización de las producciones de los agricultores que forman parte de la red de innovación de cereales. | | | |

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE

FONDO NACIONAL DE CEREALES

APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN

FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ

| PRESUPUESTO | No | Costo | COSTO | AÑO 2023 |
|---------------------------------------|----|-------|-------|-----------------------|
| COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ | | | | |
| 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | | | | \$ 179.360.000 |
| | | | | |
| TOTAL COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ | | | | \$ 179.360.000 |
| TOTAL PRESUPUESTO | | | | \$ 179.360.000 |

| | | | |
|--|--------------------|-----------------|-----------------------|
| FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE | | | |
| FONDO NACIONAL CEREALES 2023 | | | |
| APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN | | | |
| FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ | | | |
| AÑO 2022 | No | Costo | Costo |
| | Actividades | Unitario | Total |
| 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | | | |
| Honorarios profesional Soya - Maíz Proyecto País | 12 | \$ 5.000.000 | \$ 60.000.000 |
| Honorarios Profesionales - Gestor de Comercialización | 36 | \$ 2.695.000 | \$ 97.020.000 |
| Gastos de desplazamiento | 36 | \$ 565.000 | \$ 20.340.000 |
| Divulgación | 4 | \$ 500.000 | \$ 2.000.000 |
| Total gestión Comercialización | | | |
| TOTAL COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ | | | \$ 179.360.000 |
| TOTAL PROYECTO | | | 179.360.000 |

FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE**FONDO NACIONAL DE CEREALES 2023****APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN****FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ**

| 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | | C/U \$COP | Unidades usadas | TOTAL \$COP |
|---|--|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| | | | | \$179.360.000 |
| Honorarios profesional Soya - Maíz Proyecto País | | \$ 5.000.000 | 12 | \$ 60.000.000 |
| Honorarios Profesionales - Gestor de Comercialización | | \$ 2.695.000 | 36 | \$ 97.020.000 |
| Gastos de desplazamiento | | \$ 565.000 | 36 | \$ 20.340.000 |
| Divulgación | | \$ 500.000 | 4 | \$ 2.000.000 |
| | | | | \$ 179.360.000 |
| | | TOTAL PROYECTO | | \$179.360.000 |

| FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE | | | | | | |
|---|----------------------------|---------------|----------------------|---------------------|------------------|--------------------|
| FONDO NACIONAL DE CEREALES 2022 | | | | | | |
| APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN | | | | | | |
| FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ | | | | | | |
| PROFESIONALES DEL PROYECTO | | | | | | |
| Nombre | Actividad | Valor Mensual | Tipo de Contratación | Inicio Contratación | Fin Contratación | Lugar de Actividad |
| Norelisy Ballesteros | Gestor de comercialización | 2.695.000 | Servicios | ene-23 | dic-23 | Córdoba |
| Eliana Marin | Gestor de comercialización | 2.695.000 | Servicios | ene-23 | dic-23 | Meta - Granada |
| Geraldín Palma | Gestor de comercialización | 2.695.000 | Servicios | ene-23 | dic-23 | Tolima |
| Por definir | Gestor de comercialización | 5.000.000 | Servicios | ene-23 | dic-23 | Nacional |

FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCI
FONDO NACIONAL DE CEREALES 2022
APOYO A LA COMERCIALIZACION
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACION PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA
PROGRAMACION DE ACTIVIDADES

| 4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------|---|-------------------|--------------|---|-----------|-----------------|------|-------|--------|-------|------|-------|---------|
| Departamento | Nombre de la Actividad | Nº Act. Aprobadas | Vr. Unitario | H | Estado | PRIMER SEMESTRE | | | | | | | |
| | | | | | | 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 |
| TOTAL MENSUAL | | 52 | | 1 | Planeado | 6 | 4 | 4 | 14 | 4 | 4 | 6 | 14 |
| TOTAL MENSUAL | | | | 2 | Ejecutado | | | | | | | | |
| TOTAL POR TRIMESTRES | | | | | | | 14 | | | | 14 | | |
| TOTAL POR TRIMESTRES | | | | | | | 0 | | | | 0 | | |

E IA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES

COMERCIALIZACIÓN

**FEDERACION NACIONAL DE CULTIVADORES D
FONDO NACIONAL
APOYO A LA
PROYECTO DE FORTALECIMIENTO A LA INTEGRACION PRODUCTIVA Y EL IMPULSO A
PROGRAMACI**

| Departamento | Nombre de la Actividad | Nº Act. Aprobadas | Vr. Unitario | H | Estado | PRIMER TRIMESTRE | | | |
|----------------------|---|----------------------|--------------|---|-----------|------------------|------------|-----------|------------|
| | | | | | | Enero | Feb. | Marzo | Trim I |
| Meta | 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | 12 | 2.695.000 | 1 | Planeado | 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 |
| Meta | 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | | | 2 | Ejecutado | | | | - |
| Cordoba | 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | 12 | 2.695.000 | 1 | Planeado | 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 |
| Cordoba | 1. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN | | | 2 | Ejecutado | | | | - |
| Meta | 2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS | 12 | 565.000 | 1 | Planeado | 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 |
| Meta | 2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS | | | 2 | Ejecutado | | | | - |
| Cordoba | 2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS | 12 | 565.000 | 1 | Planeado | 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 |
| Cordoba | 2. SALIDAS DE CAMPO TOMA DE INVENTARIOS | | | 2 | Ejecutado | | | | - |
| Meta | 3. DIVULGACIÓN | 2 | 500.000 | 1 | Planeado | 500.000 | | | 500.000 |
| Meta | 3. DIVULGACIÓN | | | 2 | Ejecutado | | | | - |
| Cordoba | 3. DIVULGACIÓN | 2 | 500.000 | 1 | Planeado | 500.000 | | | 500.000 |
| Cordoba | 3. DIVULGACIÓN | | | 2 | Ejecutado | | | | - |
| TOTAL MENSUAL | | 48 | | 1 | Planeado | 7.520.000 | 6.520.000 | 6.520.000 | 20.560.000 |
| TOTAL MENSUAL | | | | 2 | Ejecutado | - | - | - | - |
| TOTAL POR TRIMESTRES | | | | | | | 20.560.000 | | |
| TOTAL POR TRIMESTRES | | | | | | | - | | |

E CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE

ITAL DE CEREALES 2022

COMERCIALIZACION

LA COMERCIALIZACION AGROPECUARIA DE ASOCIACIONES PRODUCTORAS DE CEREALES

ION DE ACTIVIDADES

4. GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN

| SEMESTRE | | | | SEGUNDO SEMESTRE | | | | | | | | | | |
|-----------|------------|-----------|------------|------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|------------|--|--|
| Abril | Mayo | Junio | Trim II | Julio | Agost. | Sept. | Trim III | Oct. | Nov. | Dic. | Trim IV | Total 2022 | | |
| 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 | 32.340.000 | | |
| | | | - | | | | - | | | | - | - | | |
| 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 2.695.000 | 8.085.000 | 32.340.000 | | |
| | | | - | | | | - | | | | - | - | | |
| 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 | 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 | 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 | 6.780.000 | | |
| | | | - | | | | - | | | | - | - | | |
| 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 | 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 | 565.000 | 565.000 | 565.000 | 1.695.000 | 6.780.000 | | |
| | | | - | | | | - | | | | - | - | | |
| | | | - | 500.000 | | | 500.000 | | | | - | 1.000.000 | | |
| | | | | | | | | | | | | - | | |
| | | | | 500.000 | | | 500.000 | | | | - | 1.000.000 | | |
| | | | | | | | | | | | | - | | |
| 6.520.000 | 6.520.000 | 6.520.000 | 19.560.000 | 7.520.000 | 6.520.000 | 6.520.000 | 20.560.000 | 6.520.000 | 6.520.000 | 6.520.000 | 19.560.000 | 80.240.000 | | |
| - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | | |
| | 19.560.000 | | | | 20.560.000 | | | | 19.560.000 | | | | | |
| | 19.560.000 | | | | 20.560.000 | | | | 19.560.000 | | | | | |

| Total 2022 | Total Proyecto | PERFIL | Perfil | Tipo de contratacio | Lugar de Ubicación |
|---------------|-------------------|---|---------------|------------------------|-----------------------|
| | 32.340.000 | Director de Apoyo a la Comercialización | Profesional | Honorarios | Cota |
| | - | Director de Apoyo a la Comercialización | Profesional | Honorarios | Cota |
| | 32.340.000 | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | - | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | 6.780.000 | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | - | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | 6.780.000 | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | - | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | 1.000.000 | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | - | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | 1.000.000 | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| | - | Director de Apoyo a la Comercialización | Ing. Agrónomo | Honorarios | Cota |
| #REF! | #REF! | | | | |
| #REF! | #REF! | | | | |

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

FORTALECIMIENTO A LA COMERCIALIZACIÓN DE MAÍZ

GESTION DE COMERCIALIZACION

| FEDERACIÓN NACIONAL DE CULTIVADORES DE CEREALES Y LEGUMINOSAS-FENALCE | | | | | | |
|--|---|----------|-----------|--|----------|-----------|
| FONDO NACIONAL DE CEREALES | | | | | | |
| APOYO A LA COMERCIALIZACIÓN | | | | | | |
| FORTALECIMIENTO 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 |
| Aqua | | | X | | | X |
| Suelo | | | X | | | X |
| Biodiversidad | | | X | | | X |
| Ambientes y/o | | | X | | | X |