



FICHA TECNICA PARA PRESENTACION DE PROYECTOS FONDO NACIONAL DE LA PANELA

I. INFORMACION GENERAL DEL EJECUTOR / RESPONSABLE DEL PROYECTO

Entidad Ejecutora: FEDEPANELA	Responsable del Proyecto: CARLOS JAVIER GUERRERO USEDÁ
---	--

Dirección Ejecutor: **Cra 45A N 93-55**

Teléfono(s): Indicativo Número: **6222066** Fax: **6222066**

Representante Legal: **CARLOS FERNANDO MAYORGA MORALES**

Cobertura Geográfica del proyecto: Nacional ☒ Regional ☐
 Departamental ☐ Municipal ☐ Veredal ☐

Especifique área geográfica: Las actividades a desarrollar en este Programa, se adelantarán a nivel nacional especialmente en los principales centros productivos paneleros del país: Santander, Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Risaralda, Cauca, Valle del Cauca, Nariño, Huila y Tolima.

II. INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO

Programa: **COMERCIAL**

Título del Proyecto: Desarrollo y Consolidación de Mercados formales y de valor agregado a través de a estrategia de encadenamientos productivos

Duración del proyecto (en meses): **12 meses**

Entidades Cooperantes o Cofinanciadoras:

Valor Total del Proyecto: \$188.543.000,00	Aportes de otros cofinanciadores: Organizaciones de Productores \$	Solicitud al Fondo de Fomento Panelero \$188.543.000,00
--	---	--

III. DESCRIPCION DEL PROYECTO

RESUMEN DEL PROYECTO

Dentro de las actividades del programa comercial y técnico se ha venido apoyando procesos de desarrollo de mercados a través de la identificación de oportunidades y requisitos de clientes formales, que han servido de base para perfilar proveedores que generen oferta de panela para atender estos mercados, adelantando actividades de acompañamiento técnico, comercial y empresarial con los cultivadores de caña y productores de panela.

Como herramienta para dar sostenibilidad a estos mercados desde el programa comercial se ha diseñado el modelo de trabajo a través de encadenamientos productivos como instrumento de gestión integrada entre comercializadores y productores de panela. Los modelos piloto que se han venido implementando han mostrado aceptación entre los agentes de la cadena

Adicionalmente a través de las campañas de promoción al consumo se ha motivado el aumento de la demanda de panela para diferentes usos. Estos nuevos mercados requieren el fortalecimiento de los encadenamientos productivos y el desarrollo de proveedores para el ingreso a mercados formales, además son mercados con potencial de demanda insatisfecha que se han priorizado en la gestión comercial. En

Con el desarrollo del programa comercial del Fondo de Fomento se busca desarrollar un marketing de cadena e integrar productores, procesadores y aliados comerciales para atender demanda de nuevos clientes, desarrollar mercados de valor agregado y generar capacidades para dar sostenibilidad a la cadena productiva de la

Dentro de este contexto se desarrollaran acciones en:

- i.) Acompañamiento a organizaciones de productores para dar cumplimiento a los requisitos documentales, procesos de certificación (orgánica y comercio justo), reglamentos sanitarios, legales y comerciales que les permitan el ingreso a mercados formales.
- ii) Apoyar agro empresas para definir e implementar modelos de negocio ajustados a sus capacidades, fortaleciendo las capacidades organizacionales y mejores prácticas empresariales
- iii). Fortalecimiento de los encadenamientos productivos (productores asociados - comercializadores) para tener procesos comerciales sostenibles a través de estrategias gana-gana.
- iv). Apoyo y acompañamiento a los productores que desarrollen procesos de certificación orgánica y de comercio justo, principales certificaciones requeridas por los clientes internacionales.
- v). Apoyar iniciativas de exportación a través de encadenamientos a través del apoyo en eventos de promoción vistas a clientes, envío de muestras y adquisición de insumos para enviar a clientes
- vi) Generar alianzas con institucionales públicas y privadas, donde se logren articular esfuerzos para desarrollar redes empresariales, generar capacidades en los productores, mejorar la calidad, competitividad y capacidades de entrega de panela.

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION

Entre los años 2015 y 2017 se ha logrado generar capacidades, modelos y técnicas para atender mercados con potencial de crecimiento para disminuir oferta en plazas mayoristas que afectan los precios pagados a los productores y con ello la sostenibilidad de la cadena. La tendencia de los consumidores por productos naturales, ha creado la necesidad de buscar nuevas alternativas de endulzantes saludables, lo que pone a la panela como producto ideal para estos consumidores.

El desarrollo de las actividades del area comercial en este periodo de tiempo ha permitido ayudar a estructurar y a fortalecer 8 encadenamientos productivos, destacándose el encadenamiento de Imepex con productores de Caldas y Risaralda, lo que han permitido ingresar en el 2017 al mercado formal cerca de 400 toneladas de panela a mercados de conveniencia y exportaciones, esperando que esta cifra llegue a 1000 toneladas en el 2018 con el esfuerzo y el trabajo de otros encadenamientos como el de Agroindustrias Apolo, Panelas del Fonce, Barango, y San Sebastian. A estos encadenamientos se han sumado cerca de 16 asociaciones, beneficiando alrededor de 320 productores.

Entre el 2015 y el 2017 las exportaciones de panela han crecido en un 30%, destacándose el trabajo que se ha desarrollado con los productores en los procesos de calidad, cumplimientos sanitarios, de Certificación Orgánica y Comercio Justo, además del apoyo a los comercializadores en sus iniciativas de exportación.

Con el desarrollo del proyecto se busca dinamizar mercados y consolidar alternativas comerciales para productores de panela comprometidos con la calidad y el cumplimiento de requisitos técnicos y sanitarios.

Se hace necesario desarrollar nuevos proveedores que cumplan con los requisitos que exige el mercado en aspectos sanitarios, comerciales y tributarios, y fortalecer los encadenamientos productivos para atender la demanda insatisfecha. De igual manera se hace necesario vincular a un nuevo grupo de productores a procesos de certificación orgánica y de comercio justo para atender los requisitos presentes.

El modelo de encadenamiento ha sido presentado a empresarios, productores e instituciones mostrando interés para integrarse a este modelo, apoyando el desarrollo y consolidación de mercados, usando protocolos y estándares de calidad y desarrollo de mercados.

OBJETIVO GENERAL

Generar capacidades en los encadenamientos productivos para atender demanda de panela en segmentos de valor agregado y con demanda insatisfecha, mejorando la calidad del producto, dando competitividad y cumplimiento para segmentos con potencial de crecimiento a través del modelo de encadenamientos productivos en los departamentos de Santander, Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Risaralda, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Tolima y Nariño, con el fin de ingresar en el 2018 1000 toneladas de panela nueva a mercados formales.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación de mercados a través de mejores prácticas empresariales, cumplimiento de requisitos de mercados, generando valor agregado y conformando redes empresariales en capacidad de integrarse a encadenamientos, definiéndolos en modelos de negocio (CANVAS) para cada agro empresa.
2. Consolidar encadenamientos productivos con capacidad de desarrollar y consolidar nuevos mercados, generando un modelo de desarrollo e instrumentos para su gestión en fases de identificación, evaluación - factibilidad, alistamiento, desarrollo y consolidación.
3. Desarrollar e implementar el modelo de acuerdos comerciales como herramienta de gestión de los encadenamientos incluyendo modelos de contratos, índices de evaluación para vincular aeroempresas y aliados comerciales, parámetros de asistencia técnica y agro empresarial.

METAS Y LOGROS ESPERADOS CON LA EJECUCION DEL PROYECTO

- 1.1. 12 Agro empresas fortalecidos vinculados al proceso formación y desarrollo de redes empresariales (Integración horizontal) cuentan con modelo de negocio validado y con 3 informes de evaluación cada una durante el año.
- 1.2. Dos organizaciones con acuerdo comercial dentro de encadenamientos productivos y brecha baja en procesos de certificación orgánico y/o Comercio justo son cofinanciadas para pago de auditorias externas de entes certificadores.
- 2.1. 4 encadenamientos productivos son fortalecidos para atender nuevos mercados, distribuyendo los productos en los diferentes segmentos del mercado (Industria de Alimentos, mercado Horeca, Institucional, y exportaciones), garantizando una vinculación de alimentos 1.000 toneladas durante 2018 vinculadas a estos mercados.
- 2.2. 3 Alianzas y/o convenios institucionales que apoyen procesos de conformación de redes empresariales y desarrollo encadenamientos productivos son implementados en 2018.
- 2.3. Apoyo a la participación de en eventos de promoción y gestión comercial a nivel internacional.
3. Modelo de acuerdo comercial para desarrollo de encadenamientos que cuente con instrumentos contractuales, gestión empresarial, asistencia técnica y evaluación es implementado en 2018.

CRITERIOS DE SELECCION DE BENEFICIARIOS

- 1- Organizaciones de Productores de Panela debidamente constituidas y con índice de competencias organizacionales ICO en desarrollo.
- 2- Organizaciones de Productores de Panela con modelo de negocio en desarrollo o con potencial de vincularse competitivamente a mercados de valor agregado.
- 3- Productores comprometidos con el cumplimiento de requisitos técnicos, sanitarios y legales para la vinculación a mercados formales.
- 4- Organizaciones con potencial exportador y que requieran el cierre de brechas operativas básicas

MARCO LOGICO

Componentes del Proyecto	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos Importantes
Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación a través de mejores prácticas empresariales, cumplimiento de requisitos de mercados, generando valor agregado y conformando redes empresariales en capacidad de integrarse a encadenamientos.	# agro empresas con modelo de negocios validado y # de informes de evaluación y seguimiento. # Agro empresas con acuerdos comerciales y brecha baja de certificación orgánica y/o comercio justo son cofinanciadas en su auditoria	12 modelos de negocio y 36 Informes de evaluación y seguimiento. 2 agro empresas financiadas en proceso de auditoria externa	Agro empresas cuentan con capacidad e interés para desarrollar proceso formales e integrarse a mercados competitivamente,
Consolidar encadenamientos productivos con capacidad de desarrollar y consolidar nuevos mercados,	# de encadenamientos productivos consolidados. # de alianzas y convenios institucionales para desarrollar redes empresariales y encadenamientos. # de ferias y/o eventos de promoción de mercados y encadenamientos.	4 Encadenamientos fortalecidos. 3 Alianzas institucionales o convenios en desarrollo. 1 Feria o evento de promoción de panela colombiana y modelo de encadenamiento.	Interés de distribuidores y comercializadores de vincularse al modelo de encadenamientos productivos. Apoyo institucional al modelo de encadenamientos.
Desarrollar e implementar el modelo de acuerdos comerciales como herramienta de gestión de los encadenamientos	Modelo de desarrollo e instrumentos de gestión desarrollados	1 modelo de desarrollo implementado y 6 instrumentos desarrollados y en operación	Coordinación dentro de la institución y apoyo áreas técnica, comercial y recaudo para el desarrollo e implementación del modelo.

INDICADORES DE IMPACTO

- 12 agro empresas con modelo de negocios en desarrollo.
- 2 agro empresas apoyadas en procesos de certificación orgánica y/o comercio justo.
- 4 encadenamientos productivos consolidados.
- 3 alianzas o convenios institucionales en desarrollo.
- 1 feria internacional de promoción de la panela colombiana y del modelo de encadenamientos.
- 1 modelo de acuerdo comercial para desarrollar encadenamientos productivos desarrollado con 6 instrumentos de implementación en uso para el subsector.

Ing. Carlos Javier Guerrero Useda
Director Comercial