

FICHA TECNICA PARA PRESENTACION DE PROYECTOS

FONDO NACIONAL DE LA PANELA

Fecha de elaboracion:19/06/2018Version:3

FONDO DE FOMENTO  
PANELERO

I. INFORMACION GENERAL DEL EJECUTOR / RESPONSABLE DEL PROYECTO

Entidad Ejecutora:

FEDEPANELA

Representante Legal:

CARLOS F. MAYORGA MORALES

Responsable del Proyecto

CARLOS JAVIER GUERRERO USEDÁ

Dirección Ejecutor:

Cra 45A N 93-55

Teléfono(s):

Indicativo

Número:

6222066

Fax:

6222066

Nit:

800059441 - 1

II. INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO

Cobertura Geográfica del proyecto:

Nacional

X

Regional

Departamental

Municipal

Veredal

Especifique área geográfica:

Antioquia, Boyacá, Caldas, Cauca, Caquetá, Cundinamarca, Huila, Nariño, N. Santander, Quindio Santander, Risaralda, Tolima y Valle

Programa:

COMERCIAL

Título del Proyecto:

Desarrollo y Consolidación de mercados formales y de valor agregado a través de una estrategia de encadenamientos productivos.

Vigencia del presupuesto:

Año 2018

Duración del proyecto (en meses):

12 MESES

Fecha de inicio:

01/01/2018

Fecha final:

31/12/2018

Entidades Cooperantes o Cofinanciadoras:

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural .

Valor Total del Proyecto:

\$238.543.000.00

Aportes de otros cofinanciadores:

Solicitud al Fondo de Fomento Panelero

\$238.543.000.00

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 y avance en procesos comerciales innovadores.

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 mercado formales, además son mercados con potencial de demanda insatisfecha que se han priorizado en la gestión comercial. En estos mercados la panela cobra cada vez más fuerza.

Con el desarrollo del programa comercial del Fondo de Fomento se busca desarrollar un marketing de cadena (Que permita consolidar la base de información, de estudios propiedades y valores diferenciales de la panela) 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 panela.

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

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 permtido 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.

Se propone ampliar la cobertura de la ficha de programa comercial, con los siguientes propósitos:

- \* Ampliar la cobertura de las actividades desarrolladas con los productores, comercializadores y exportadores para el ingreso a mercados formales. Dada la solicitud de organizaciones y agromepresas de integrarse al proceso de encadenamientos.
- \* Hacer inteligencia de mercados para poder establecer estrategias de ingreso y realizar actividades que permitan cumplir con los requisitos exigidos por los diferentes mercados.
- \* Integrar un número mayor de organizaciones y/o agroempresas de productores paneleros en los procesos de alianzas, encadenamientos y certificaciones porque las demandas que actualmente tenemos en el sector y las metas de la agenda de competitividad así nos lo exigen. La meta de la Agenda de Competitividad de la cadena es llegar a 50.000 toneladas de panela exportadas al año 2030, con una primer meta en el plan estratégico de 25.100 toneladas/año, para el año 2022 entonces debemos tener organizaciones priorizadas en el modelo de trabajo del Programa Comercial
- \* La depresión del sector debido a la baja de precios del 30%, pasando de \$2.901 a \$2.071 por Kilogramo (Fuente SIPA 2018) durante el primer trimestre del año 2018, crea la necesidad de buscar nuevos mercados y atender la demanda del mercado externo y de segmentos especializados (HORECA, Industria de Alimentos, Institucional), pero para ello es necesario preparar a los productores.

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 1.200 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.
4. Realizar investigacion de mercados con el fin de crear estrategias de comercialización y de ingreso a nuevos mercados.

METAS Y LOGROS ESPERADOS CON LA EJECUCION DEL PROYECTO

- 1.1. (18 )Agroempresas fortalecidos vinculados al proceso formación y desarrollo de redes empresariales (Integración horizontal) cuentan con modelo de negocio validado y con informes de evaluación cada una durante el año.
- 1.2. (2) 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. (6) 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. (1) Apoyo a la participación de en eventos de promoción y gestión comercial a nivel internacional.
- 3.1 (1) Modelo de acuerdo comercial para desarrollo de encadenamientos que cuente con instrumentos contractuales, gestión empresarial, asistencia técnica y evaluación es implementado en 2018.
- 3.2 (6) Instrumentos desarrollados y en operación.
4. (2) Informes de inteligencia de mercados.

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.	18 modelos de negocio y 48 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,	# Agro empresas con acuerdos comerciales y brecha baja de certificación orgánica y/o comercio justo son cofinanciadas en su auditoria # 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.	6 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.
Adquisición de un sistema de información para la inteligencia de mrecados	# de informes de inteligencia de mercados	2 Informes de inteligencia de mercados	Con los informes de inteligencia de mercados se podran realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados