

FICHA TECNICA PARA PRESENTACION DE PROYECTOS

FONDO NACIONAL DE LA PANELA

Fecha de elaboracion: 30/10/2020

Version: 1



I. INFORMACION GENERAL DEL EJECUTOR / RESPONSABLE DEL PROYECTO

Entidad Ejecutora:	Representante Legal:	Responsable del Proyecto
FEDEPANELA	CARLOS F. MAYORGA MORALES	CARLOS JAVIER GUERRERO USEDA

Dirección Ejecutor: Cra 49B N 91- 48 La Castellana

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

Nit: 800059441 - 1

II. INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO

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

Especifique área geográfica: Nariño, Tolima, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Risaralda, Caldas, Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Santander, Norte de Santander, Caqueta, Quindio.

Programa: COMERCIAL

Título del Proyecto: Desarrollo y Consolidación de mercados de valor agregado a través de una estrategia de encadenamientos productivos, mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización

Vigencia del presupuesto: Año 2021

Duración del proyecto (en meses): 12 MESES Fecha de inicio: 01/01/2021 Fecha final: 31/12/2021

Entidades Cooperantes o Cofinanciadoras: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural .

Valor Total del Proyecto:	Aportes de otros cofinanciadores:	Solicitud al Fondo de Fomento Panelero
\$342.564.616		\$

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 la participación en eventos de promoción comercial y divulgación nacional e internacional se ha podido visualizar la creciente demanda y aceptación que ha tenido la panela colombiana a nivel internacional, el crecimiento de las exportaciones en los últimos años y el ingreso hacia nuevos países constatan lo anterior. La atención de 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.

Adicionalmente con la promulgación de la 2005 de 2019 "Ley de incentivo a la comercialización y desarrollo de la panela", así como la Ley 2046 de 2020 "Ley de incentivo a las compras públicas locales de alimentos por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos", se habren nuevas oportunidades para los productores regionales, que exigen su perfilamiento comercial y preparación para acceder a ellas.

Finalmente, con los cambios generados por la pandemia, la importancia de los alimentos con beneficios a la salud y de producción local cobran gran importancia donde se ve potencial de desarrollar mercados locales con posicionamiento a través de circuitos cortos de comercialización.

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, reglamentos sanitarios, legales, técnicos de planeación 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.
- vi) Generar informe de investigación de mercados internacional con el fin de crear estrategias de intervención del mercado .

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION

Entre los años 2016 y 2020 se han logrado generar capacidades, modelos y técnicas para atender mercados con potencial de crecimiento para disminuir oferta de panela 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.

Desde 2016 se ha venido acompañando el modelo de encadenamientos productivos como estrategia para generar capacidades en los productores que al integrarse horizontalmente fortalecen capacidades para generar oferta estable de panela con la calidad adecuada y que cumpla los requisitos y/o exigencias de los clientes. Este modelo ya empieza a ser una marca del desarrollo comercial del Fondo de Fomento Panelero y requiere su estructuración adecuada y consolidación de los modelos que hoy son piloto.

El incremento en nuevos mercados especialmente exportaciones a un nivel superior al 30% en el año 2020 y potencial en industria alimentos requieren consolidación, así como al desarrollo de nuevos productores que deben contar con su modelo de negocios actualizado.

El proceso que se ha desarrollado en inteligencia de mercados ha permitido planear el desarrollo comercial hacia nuevos países con empresas exportadoras y encadenamientos, además ha logrado identificar productores y exportadores que están usando partidas arancelarias diferentes a la de la panela 17.01.13.00.00, lo que disminuye la cantidad de Panela exportada, en algunos casos sin pago de cuota de Fomento por exportación.

Se tiene una demanda en aumento por parte de agropresas y empresas ancla para fortalecer los modelos de negocios para desarrollar nuevos mercados. Dentro de los nuevos escenarios para el desarrollo comercial, las posibilidades de atender mercados institucionales y generar nuevos procesos con circuitos cortos de comercialización dan nuevas oportunidades a los productores.

Con el presupuesto para el año 2021 del programa comercial del Fondo de Fomento Panelero, se busca:

- *Garantizar los recursos para fortalecer el modelo de encadenamientos productivos consolidando los procesos que han iniciado y son piloto para el país.
- *Los encadenamientos confirmados requieren fortalecer aspectos productivos, acuerdos comerciales y su seguimiento, requiriendo el apoyo metodológico y técnico del programa comercial, generando capacidades a través de la práctica en el área técnica del programa comercial.
- *Se deben identificar nuevos encadenamientos productivos con apoyo de los productores e instituciones que quieran participar en este modelo de desarrollo comercial.
- *Para lograr identificar oportunidades comerciales y generar información estratégica para los encadenamientos se deben generar informes de inteligencia de mercados para identificar mercados, demanda de producto, requerimientos de clientes, análisis de competencia y potencial real.
- *Con esta información es posible planear el desarrollo comercial de los encadenamientos orientados al mercado internacional.
- *Generar nuevos procesos comerciales a través del desarrollo de capacidades para atender mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización.
- *Dar capacidades a los productores beneficiados de gestionar de una manera más eficiente sus procesos comerciales a través de acceso a información, inteligencia de mercados, alianzas con instituciones y universidades que faciliten estos procesos
- *Apoyar procesos de cumplimiento de requisitos técnicos, de certificación y documental para que productores puedan dar cumplimiento a acuerdos comerciales y mejorar procesos de sostenibilidad y competitividad en los encadenamientos.

OBJETIVO GENERAL

Generar capacidades en los encadenamientos productivos, mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización para atender demanda de panela en segmentos de valor agregado, mejorando la calidad del producto, dando competitividad y cumplimiento para segmentos con potencial de crecimiento a través de la planeación técnica y logística de las cadenas de valor en los departamentos de Santander, Cundina marca, Boyacá, Antioquia, Risaralda, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Tolima y Nariño, con el fin de ingresar en el 2020 cerca 3.000 toneladas de panela a nuevos mercados.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación de mercados a través de mejores prácticas empresariales, planeación del modelo técnico y logístico de la cadena de valor, cumplimiento de requisitos de mercados, generando valor agregado y conformando redes empresariales en capacidad de integrarse a encadenamientos, definiéndolos en modelos de negocio para cada agro empresa, gestionando el desarrollo de cada negocio.
2. Consolidar esquemas de desarrollo comercial a través de encadenamientos productivos, circuitos cortos de comercialización y mercados institucionales generando elementos técnicos de planeación y logística para la cadena de valor, generando modelo de desarrollo e instrumentos para su gestión.
3. Realizar inteligencia de mercados y vigilancia tecnológica con el fin de crear estrategias de comercialización y de ingreso a nuevos mercados.
4. Generación de modelos de gestión y herramientas para mejorar los procesos de planeación y desarrollo técnico de los esquemas comerciales a incentivar.
4. Capacitar en aspectos de requisitos comerciales que incluye logística y mercadeo, valoración de costos comerciales, formalización y aspectos de mejora para dar sostenibilidad y competitividad al proceso productivo.
6. Apoyar plan de trabajo del bloque exportador.

METAS Y LOGROS ESPERADOS CON LA EJECUCION DEL PROYECTO

- 1.1 (60) Agroempresas asesoradas y fortalecidas para la integración a mercados donde se presentan oportunidades: exportaciones, compras institucionales, circuitos cortos de comercialización, producción de rones artesanales, industria de alimentos.
- 1.2 (12) Esquemas de integración comercial asesorados para su consolidación en encadenamientos productivos, mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización
- 1.3 (15) Agroempresas asesoradas en procesos de formalización para el desarrollo comercial, trámites de exportación y solicitud de cuota USA.
- 1.4 (2) Informes de inteligencia de mercados y vigilancia tecnológica.
- 1.5 (3) Convenios institucionales para fortalecer capacidades en el desarrollo comercial.
- 1.6 (1) Herramienta de gestión para la planeación de negocios diseñada
- 1.5 (400) productores y agentes de la cadena capacitados en los requisitos de mercados formales, planeación técnica y logística de mercados, definición de factibilidad del proceso comercial y trámites requeridos en mercados formales

MARCO LOGICO

Componentes del Proyecto	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos Importantes
Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación a través, planeación técnica y logística de la cadena de valor, conformando redes empresariales en capacidad de integrarse a encadenamientos.	# agro empresas asesoradas en procesos de desarrollo e integración productiva.	60 Informes de acompañamiento, uno por cada agroempresa.	Agro empresas cuentan con capacidad e interés para desarrollar proceso formales e integrarse a mercados competitivamente, con destino a encadenamientos, mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización
Apoyar y asesor procesos de desarrollo de circuitos cortos de comercialización, mercados institucionales y fortalecer encadenamientos	# de encadenamientos asesorados y apoyados para su desarrollo	4 informes anuales (1 trimestral) Informes de Procesos de integración comercial y desarrollo de mercados circuitos cortos de comercialización, mercados institucionales y encadenamientos productivos	Informes de desarrollo y acompañamiento al desarrollo de encadenamientos productivos, circuitos cortos de comercialización y mercados institucionales.
Generación de informes de inteligencia de mercados y vigilancia tecnológica para el desarrollo comercial.	# de informes de inteligencia de mercados	2 Informes de desarrollo comercial: 1 inteligencia de mercados y 1. vigilancia tecnológica	Con los informes de inteligencia de mercados se podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.
Asesoría a empresas en procesos de exportación y desarrollo comercial para mercados formales.	# agroempresas asesoradas en exportación, solicitud de cuota a EEUU y procesos de formalización	15 informes de asesoría	Se crean competencias en los productores para realizar exportaciones de panela y acceso a mercados de valor agregado.
Capacitación en cumplimiento de requisitos para la comercialización mejoramiento de la competitividad y sostenibilidad	# productores capacitados	Listas de asistencia - evidencia fotográfica	Se espera que un número mayor de agroempresas se fortalezcan para ser más competitivas y puedan integrarse de la mejor manera los mercados formales.
Desarrollo de herramientas de gestión para la planeación técnica y logística de encadenamientos	# de herramientas de gestión desarrolladas	1 Informe de herramienta técnica desarrollada	Se facilitan las condiciones para el acceso a nuevos mercados que demandan la uso de herramientas de planeación técnica y logística de la cadena de valor.
Convenios institucionales para el desarrollo de capacidades a productores	# de convenios suscritos con instituciones	3 convenios institucionales de apoyo a la gestión comercial de la cadena de valor de la panela suscritos	El interés de los productores, agroempresas e instituciones permiten a la cadena de valor contar con un mejor desempeño.

CARLOS JAVIER GUERRERO USEDÁ
DIRECTOR COMERCIAL