

FICHA TECNICA PARA PRESENTACION DE PROYECTOS

FONDO NACIONAL DE LA PANELA

Fecha de elaboracion: 06/06/2023

Version: 2



I. INFORMACION GENERAL DEL EJECUTOR / RESPONSABLE DEL PROYECTO

Entidad Ejecutora:

FEDEPANELA

Representante Legal:

CARLOS F. MAYORGAMORALES

YULIETH OLARTE MEDINA

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:

APOYO A LA GESTIÓN 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:

Duración del proyecto (en meses):

12 MESES

Fecha de inicio:

01/01/2023

Fecha final:

31/12/2023

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

Valor Total del Proyecto:

\$251.584.000

Aportes de otros cofinanciadores:

Solicitud al Fondo de Fomento Panelero

\$251.584.000

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 e identificación de los requisitos de clientes formales, que han servido de base para perfilar proveedores que generen oferta de panela para atender mercados especializados, adelantando actividades de acompañamiento técnico, comercial y empresarial con los cultivadores de caña y productores de panela. De tal forma que se desarrollen capacidades en los productores para el abastecimiento competitivo de estos mercados.

Buscando dar sostenibilidad a estos mercados desde el programa comercial se ha diseñado y gestionado un modelo de trabajo a través de contactos comerciales y 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. Dentro de esta línea de mercados especializados durante el año 2021 y 2022 se logró un importante crecimiento del consumo de la panela en la industria de alimentos.

Adicionalmente con la promulgación de la Ley 205 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 abren nuevas oportunidades para los productores regionales, que exigen su perfilamiento comercial y preparación para acceder a ellas. 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.

La experiencia en el desarrollo de los procesos de gestión comercial y de mercados especializados han puesto en evidencia la necesidad de generar capacidades para la planeación y gestión de la cadena de suministro. Entendida como la oportunidad de cumplir a clientes en tiempos, calidad y costos. Donde aspectos de planificar la demanda, gestionar el suministro, definir costos logísticos, indicadores de desempeño y brechas de gestión del suministro. Estos aspectos se contemplan durante el desarrollo de la gestión de la ficha del programa comercial durante el año 2023. Estos aspectos que hacen parte de las capacidades del desarrollo comercial, se trabajarán para buscar la generación de capacidades.

Dentro de este contexto se desarrollarán acciones en:

- i.) Acompañamiento a organizaciones de productores para cerrar brechas en aspectos documentales y requisitos reglamentos sanitarios, legales, técnicos de planeación y comerciales que les permitan el ingreso a mercados formales. Generando información para el apoyo de diferentes áreas del Fondo de Fomento
- ii) Apoyar agro empresas para definir e implementar modelos de negocio ajustados a sus capacidades, generando capacidades para el desarrollo comercial y mejores prácticas empresariales
- iii). Fortalecimiento y seguimiento de los encadenamientos productivos (productores asociados - comercializadores) para tener procesos comerciales sostenibles a través de estrategias gana-gana.
- iv) Brindar asesoría exportadora a empresas productoras y comercializadoras, en trámites, registros, solicitud de cuotas y logística.
- v). Generar capacidades para el desarrollo de la cadena de suministro en mercados especializados, planificando costos logísticos y cierres de brechas.
- vi) Generar informes de inteligencia de mercados internacional con el fin de crear estrategias de intervención del mercado.
- vii) Generar boletines de tendencias de consumo, uso, y productos de innovación en el sector de endulzantes.
- viii) Realizar acercamientos comerciales entre la oferta y la demanda de productos paneleros a través de ruedas de negocio.
- ix) Desarrollar nuevos mercados a través del acercamiento comercial en diferentes sectores como la industria de alimentos o el sector horeca.
- x) Brindar capacitación en formalización y cumplimiento de requisitos del mercado a agroempresas paneleras.

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION

Entre los años 2016 y 2022 se han logrado generar capacidades organizacionales, modelos de negocio 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 una respuesta efectiva en los productores que al integrarse verticalmente 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 característica del desarrollo comercial del Fondo de Fomento Panelero y requiere su estructuración adecuada y consolidación de los modelos que hoy son piloto. Se ha identificado como uno de los planes de mejora para los encadenamientos productivos, la planeación de la cadena de suministro, la identificación de costos logísticos para el fortalecimiento del desarrollo comercial, dentro de la planeación y gestión estratégica de los negocios y las organizaciones.

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 que permiten el desarrollo de 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 2023 del programa comercial del Fondo de Fomento Panelero, se atenderá por demanda a encadenamientos, productores y agroempresas en los diferentes departamentos donde hay presencia gremial que deseen y requieran consolidar su oferta o mejorar sus capacidades para el ingreso a mercados con oportunidades, buscando:

- * Fortalecer los aspectos logísticos y de gerencia de la cadena de suministro, brindar habilidades, generar destrezas y conocimientos para la gestión logística y estratégica que permita garantizar el cumplimiento y nivel de servicio de las agroempresas frente a los retos que solicita el mercado actual.
- * 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.
- * Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan ampliar el espectro del mercado tradicional, y atraer nuevos consumidores.
- * Generar información estratégica para la proyección de nuevos negocios de los productores y encadenamientos a través de informes de inteligencia de mercados y tendencias de consumo.
- * Generar nuevos procesos comerciales a través del desarrollo de capacidades para atender mercados institucionales, circuitos cortos de comercialización, industria de alimentos y canal horeca.

encadenamientos y canales nuevos.

* Brindar 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 la promoción de encadenamientos y alianzas que trabajen con perspectiva de sostenibilidad alineado con los objetivos del desarrollo sostenible.

*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

Ingresar cerca de 2.300 toneladas de panela a nuevos mercados a través de la generación de capacidades en las agroempresas paneleras, para atender demanda de panela en segmentos especializados de la industria de alimentos, el mercado institucional, canal horeca, exportaciones y circuitos cortos de comercialización, mejorando la calidad del producto, generando competitividad y cumplimiento para segmentos con potencial de crecimiento a través de la planeación técnica, logística y comercial de las cadenas de valor en los departamentos de Santander, Cundinamarca, Boyacá, Antioquia, Risaralda, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Tolima y Nariño.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Presentar la línea base de la comercialización y producción de agroempresas 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 acercamientos comerciales, encadenamientos productivos, circuitos cortos de comercialización, mercados institucionales, generando elementos técnicos de planeación y logística para la cadena de valor, generando modelo de desarrollo e instrumentos para su gestión.
3. Implementación de herramientas de gestión para la implementación de modelos de negocios incluyendo 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, registros y trámites, valoración de costos comerciales, formalización y aspectos de mejora para dar sostenibilidad y competitividad al proceso productivo.
6. Apoyar procesos de promoción y comercialización de productos paneleros dentro del marco de la sostenibilidad, alienándose con los objetivos de desarrollo sostenible

METAS Y LOGROS ESPERADOS CON LA EJECUCION DEL PROYECTO

- (16) Agroempresas asesoradas y fortalecidas para la integración a mercados con oportunidad de desarrollo dentro del marco de la formalidad y valor agregado cuentan con un acompañamiento a través de la estructuración y seguimiento de un plan de comercialización de acuerdo a los mercados potenciales identificados. Mercados priorizados para su desarrollo: exportaciones, compras institucionales, circuitos cortos de comercialización, canal horeca, producción de rones artesanales, industria de alimentos. (Nuevas o antiguas que requieran fortalecer aspectos diferentes a los fortalecidos en años anteriores)
- (6) Agroempresas cuentan con plan de desarrollo de su cadena de suministro a mercados de valor agregado, definiendo objetivos estratégicos, identificación de costos logísticos, identificación de KPI (indicadores claves de desarrollo) y gestión de Brechas de desempeño (GAPs).
- (6) Asesorías y fortalecimiento de encadenamientos productivos en diseño de cadena de suministro y cierre de brechas. (Atención por demanda a encadenamientos dirigidos a exportaciones o industria de alimentos principalmente, nuevos o antiguos con necesidad de consolidar y ampliar su proveeduría)
- (10) Nuevos mercados identificados, con acercamiento comercial para la integración de agroempresas paneleras, dirigido especialmente a la industria de alimentos y canal horeca.
- (10) Nuevos mercados identificados, con acercamiento comercial para la integración de agroempresas paneleras, dirigido especialmente a la industria de alimentos y canal horeca.
- (2) Informe de inteligencia de mercados a nivel internacional
- (4) Boletines de tendencias de consumo, desarrollo de nuevos productos, usos de la panela y endulzantes en general.
- (10) Agroempresas participan en rueda de negocio con el fin de generar acercamientos comerciales entre la oferta y la demanda de productos paneleros. (A empresas nuevas o fortalecidas anteriormente por el programa comercial).
- (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. # agroempresas implementan la planificación de la cadena de suministro	16 Informes de acompañamiento y seguimiento en el diseño e implementación de planes de comercialización 6 planes de cadena de suministro para integración y mejora de la competitividad de empresas paneleras	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. Las condiciones económicas nacionales y globales permiten el desarrollo comercial dentro del marco de la formalidad.
Apoyar y asesorar procesos de desarrollo de mercados (circuitos cortos de comercialización, canal horeca, mercados institucionales, industria de alimentos) fortalecimiento de encadenamientos productivos	# encadenamientos asesorados y apoyados para su desarrollo # nuevos mercados identificados con acercamiento comercial de agroempresas paneleras	6 informes de procesos de integración comercial y desarrollo, dirigidos a circuitos cortos de comercialización, mercado institucional, industria de alimentos, canal horeca. 10 nuevos mercados identificados con acercamiento comercial de agroempresas paneleras	Esquemas de integración 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. Las condiciones. Las organizaciones de productores y empresas logran alinear los objetivos estratégicos
Generación de informes de inteligencia de mercados y boletines de tendencia de consumo para el desarrollo comercial.	# de informes de inteligencia de mercados internacional # Boletines informativos de	2 Informes de inteligencia de mercados internacional 4 Boletines informativos de tendencias de consumo de	Con los informes de inteligencia de mercados y tendencias de consumo los productores pueden realizar estrategias

<p>Asesoría a empresas en procesos de exportación y desarrollo comercial para mercados formales.</p> <p>Promoción de Encadenamientos en el marco de la sostenibilidad</p> <p>Capacitación a productores y agentes de la cadena capacitados en lo requisitos de mercados formales, planeación técnica y logística de mercados, definición de factibilidad del proceso comercial y tramites requeridos en mercados formales</p>	<p>#Boletines informativos de tendencias de consumo</p> <p># agroempresas asesoradas en exportación , solicitud de cupos a EEUU y procesos de formalizaicón</p> <p># agroempresas participan en rueda de negocio</p> <p># de productores y agentes de la cadena capacitados</p>	<p>4 Boletines informativos de tendencias de consumo de endulzantes.</p> <p>20 agroempresas asesoradas</p> <p>10 agroempresas participan en rueda de negocio</p> <p>400 productores y agentes de la cadena capacitados. Listas de asistencia - evidencia fotográfica</p>	<p>productores podran realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.</p> <p>Se crean competencias en los productores para realizar exportaciones de panela y acceso a mercados de valor agregado.</p> <p>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.</p> <p>Se logran generar los elementos diferecniales y de valor compartido dentro del marco de la sostenibilidad</p> <p>El interés de los productores, agroempresas e instituciones permiten a la cadena de valor contar con un mejor desempeño.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------


 YULIETH OLARTE MEDINA
 DIRECTOR COMERCIAL