

FICHA TECNICA PARA PRESENTACION DE PROYECTOS

FONDO NACIONAL DE LA PANELA

Fecha de elaboracion: 19/03/2019

Version: 6



I. INFORMACION GENERAL DEL EJECUTOR / RESPONSABLE DEL PROYECTO

Entidad Ejecutora:	Representante Legal:	Responsable del Proyecto
FEDEPANELA	CARLOS F. MAYORGA MORALES	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: Nariño, Tolima, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Risaralda, Caldas, Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Santander, Norte de Santander, Caqueta, Quindío.

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 2019

Duración del proyecto (en meses): 12 MESES Fecha de inicio: 15/01/2019 Fecha final: 31/12/2019

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

Valor Total del Proyecto:	Aportes de otros cofinanciadores:	Solicitud al Fondo de Fomento Panelero
\$390.764.720	\$30.000.000	\$360.764.720

III. CONTROL VIGENCIA FICHA PROYECTO

Ficha Técnica Inicial Fecha de Aprobación: DICIEMBRE 20 DE 2018
Modificación No. 01 Fecha de aprobación: ABRIL 2 DE 2019

IV. DESCRIPCION DEL PROYECTO
RESUMEN DEL PROYECTO <p>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 ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio 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 ultimos años y el ingreso hacia nuevos países constatan lo anterior.</p> <p>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.</p> <p>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:</p> <p>i.) Acompañamiento a organizaciones de productores para dar cumplimiento a los requisitos documentales, reglamentos sanitario, legales y comerciales que les permitan el ingreso a mercados formales.</p> <p>ii) Apoyar agro empresas para definir e implementar modelos de negocio ajustados a sus capacidades, fortaleciendo las capacidades organizacionales y mejores prácticas empresariales</p> <p>iii). Fortalecimiento de los encadenamientos productivos (productores asociados - comercializadores) para tener procesos comerciales sostenibles a través de estrategias gana-gana.</p> <p>iv). Apoyo y acompañamiento a los productores que desarrollen procesos de certificación orgánica y de comercio justo, principales certificaciones requeridas por los clientes internacionales.</p> <p>v). Apoyar iniciativas de exportación a través de encadenamientos a través del apoyo en eventos de promoción vistas a clentes, envió de muestras y adquisición de insumos para enviar a clientes</p> <p>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.</p> <p>vii) Fortalecimiento socio empresarial para las empresas asociativas priorizadas</p> <p>viii) Acompañamiento en la construcción integral del modelo de negocios</p> <p>ix) Establecimiento de perfiles sanitarios de las plantas de producción de las asociaciones priorizadas</p> <p>x) Encuentro empresarial</p> <p>xi) Desarrollar una herramienta de gestión que permita sistematizar la información y hacer un seguimiento de la misma.</p> <p>xii) Acompañamiento y coordinación</p>

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION
<p>Entre los años 2016, 2017 y 2018 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.</p> <p>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.</p> <p>El incremento en nuevos mercados especialmente exportaciones a un nivel superior al 20% en el año 2018 y potencial en industria alimentos requieren consolidación, así como al desarrollo de nuevos productores que deben contar con su modelo de negocios actualizado.</p> <p>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.</p> <p>Se tiene una demanda en aumento por parte de agrompresas y empresas ancla para fortalecer los modelos de negocios para desarrollar nuevos mercados. Actualmente se tiene demanda de 20 encadenamientos y 38 organizaciones de productores que quieren hacer parte del proceso, con el incremento de recursos solamente se pueden atender 8 encadenamientos y 20 organizaciones.</p> <p>El incremento del presupuesto para el año 2019 del programa comercial del Fondo de Fomento Panelero, busca:</p> <p>*Garantizar los recursos para fortalecer el modelo de encadenamientos productivos consolidando los procesos que han iniciado y son piloto para el país.</p> <p>*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.</p> <p>*Se deben identificar nuevos encadenamientos productivos con apoyo de los productores e instituciones que quieran participar en este modelo de desarrollo comercial.</p> <p>*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.</p> <p>*Apoyar procesos de cumplimiento de requisitos técnicos, de certificación y documental para que productores puedan dar cumplimiento a acuerdos comerciales.</p> <p>*Dar continuidad al proceso de modelo de encadenamientos productivos y redes empresariales correspondiente a la caracterización e identificación de empresas asociativas de productores paneleros, empresas ancla y redes empresariales en la cadena panelera del área de influencia de la Cámara de Comercio de Facatativá, se formula la fase II de factibilidad de los encadenamientos productivos donde se construirán modelos de negocio, se brindará un acompañamiento organizativo y social a las empresas asociativas, y se realizarán visita de inspección sanitaria, planes de implementación sanitaria a las plantas de producción, se realizará un encuentro de empresarios para socializar los resultados de las actividades del proyecto, y una herramienta de seguimiento y control de modelos de negocio. Con este proyecto se busca aunar esfuerzos interinstitucionales(Cámara de Comercio de Factativá y Fedepanela) para el desarrollo regional de encadenamientos productivos que contribuyan en beneficio socioeconómico y sostenible de la actividad panelera.</p>

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 2019 cerca 2,400 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. Realizar investigacion de mercados con el fin de crear estrategias de comercialización y de ingreso a nuevos mercados.
4. Apoyar la promoción comercial de encadenamientos productivos.
5. Desarrollar fase II convenio "Encadenamientos Productivos y Redes Empresariales" en alianza con la Cámara de Comercio de Facatativá:
*Brindar a las asociaciones seleccionadas un acompañamiento organizacional y social con el fin de formalizar la operación de las asociaciones y fortalecer su trabajo en red.
*Acompañar la formulación de 6 Planes de Negocio de asociaciones productoras de panela.
*Socializar los resultados obtenidos en el trabajo realizado entre la CCF y Fedepanela entre sus grupos de interés.
*Desarrollar una herramienta de gestión que permita hacer seguimiento a los modelos de negocio.

METAS Y LOGROS ESPERADOS CON LA EJECUCION DEL PROYECTO

- 1.1. (20)Agroempresas fortalecidos vinculados al proceso formación y desarrollo de redes empresariales (Integración horizontal) cuentan con modelo de negocio validado y con 2 informes de evaluación cada una durante el año.
- 1.2. (8) 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 2.400 toneladas de panela durante 2019 a estos mercados.
- 1.3. (2) Alianzas y/o convenios institucionales que apoyen procesos de conformación de redes empresariales y desarrollo encadenamientos productivos son implementados en 2019.
- 1.4. (2) Apoyo a la participación de en eventos de promoción y gestión comercial a nivel internacional.
- 1.5. (2) Informes de inteligencia de mercados.
- 1.6. Fase II Redes Empresariales y Encadenamientos Productivos convenio Cámara de Comercio de Facatativá - Fedepanela:

(6) Planes de fortalecimiento socio empresarial

· (6)Talleres de capacitación en lineamientos básicos de la empresa asociativa

· (6) Modelos de negocio

· (6) Perfiles sanitarios con sus respetivos planes de implementación

· (1) Encuentro de empresarios

· (6) Empresas asociativas con acompañamiento y coordinación de gestión comercial

· (1) herramienta de seguimiento y control de modelos de negocio

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.	20 modelos de negocio y 40 Informes de evaluación y seguimiento.	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.	8 Encadenamientos fortalecidos.	Interés de distribuidores y comercializadores de vincularse al modelo de encadenamientos productivos.
Adquisición de un sistema de información para la inteligencia de mrecados	# de alianzas y convenios institucionales para desarrollar redes empresariales y encadenamientos.	2 Alianzas institucionales o convenios en desarrollo.	Apoyo institucional al modelo de encadenamientos.
Convenio Fase II Redes empresariales y Encadenamientos Productivos	# de ferias y/o eventos de promoción de mercados y encadenamientos.	2 Feria o evento de promoción de panela colombiana y modelo de encadenamiento.	Coordinación dentro de la institución y apoyo áreas técnica, comercial y recaudo para el desarrollo e implementación del modelo.
	# 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
	#Planes de fortalecimiento socio empresarial	6 Planes de fortalecimiento socio empresarial	
	#Talleres de capacitación	6 Talleres de capacitación en lineamientos básicos de la empresa asociativa	
		6 Modelos de negocio	

Encadenamientos Prodcutivos CCF y Fedepanela	# Talleres de capacitación en lineamientos básicos de la empresa asociativa #Modelos de negocio #Perfiles sanitarios con sus respetivos planes de implementación #Encuentro de empresarios #Empresas asociativas con acompañamiento y coordinación de gestión comercial #Herramienta de seguimiento y control de modelos de negocio	6 Modelos de negocio 6 Perfiles sanitarios con sus respetivos planes de implementación 1 Encuentro de empresarios 6 Empresas asociativas con acompañamiento y coordinación de gestión comercial 1 Herramienta de seguimiento y control de modelos de negocio	
---	--	---	--

CARLOS JAVIER GUERRERO USEDA
DIRECTOR COMERCIAL