

## FICHA TECNICA PARA PRESENTACION DE PROYECTOS

### FONDO NACIONAL DE LA PANELA

Fecha de elaboracion: 10/06/2020

Version: 2



#### 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 45A N 93-55

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 formales y de valor agregado a través de una estrategia de encadenamientos productivos

Vigencia del presupuesto: Año 2020

Duración del proyecto (en meses): 12 MESES Fecha de inicio: 01/01/2020 Fecha final: 31/12/2020

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

Valor Total del Proyecto:	Aportes de otros cofinanciadores:	Solicitud al Fondo de Fomento Panelero
\$236.371.000		\$236.371.000

III. DESCRIPCION DEL PROYECTO
<b>RESUMEN DEL PROYECTO</b> <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 últimos 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 mercados 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 sanitarios, 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 para integrarse a los mercados, 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>vi) Generar informe de investigación de mercados internacional con el fin de crear estrategias de intervención del mercado .</p> <p>vii) Brindar capacitación en formalización y cumplimiento de requisitos del mercado a agroempresas paneleras.</p> <p>Entre los años 2016 y 2019 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 <u>producto ideal para estos consumidores.</u></p>
<b>ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION</b> <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 100% en el período de los años 2015 a 2019 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>Con el presupuesto para el año 2020 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.</p> <p>*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 y mejorar procesos de sostenibilidad y competitividad en los encadenamientos.</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 2020 cerca 2.900 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 para cada agro empresa, gestionando el desarrollo de cada negocio.

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 investigación de mercados con el fin de crear estrategias de comercialización y de ingreso a nuevos mercados.

4. Capacitar en aspectos de requisitos comerciales que incluye logística y mercadeo, valoración de costos comerciales, formalización y aspectos de mejora para dar sostenibilidad, competitividad al proceso productivo e implementación de la Ley 2005 de 2019.

6. Apoyar plan de trabajo del bloque exportador.

METAS Y LOGROS ESPERADOS CON LA EJECUCION DEL PROYECTO

1.1 (20 )Agroempresas fortalecidas vinculadas al proceso de 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 (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), facilitando la una vinculación de 4.000 toneladas de panela durante 2020 a estos mercados.

1.3 (15) Agroempresas asesoradas en trámites de exportación y solicitud de cuota USA.

1.4 (1) Informes de inteligencia de mercados.

1.5 (600) productores capacitados en los requisitos de mercados formales, definición de factibilidad del proceso comercial y trámites requeridos en mercados formales, planeación del negocio, e implementación de la Ley.

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 procesos formales e integrarse a mercados competitivamente.
Consolidar encadenamientos productivos con capacidad de desarrollar y consolidar nuevos mercados.	# de encadenamientos productivos consolidados.	6 Encadenamientos fortalecidos.	Interés de distribuidores y comercializadores de vincularse al modelo de encadenamientos productivos.
Adquisición de un sistema de información para la inteligencia de mercados	# de informes de inteligencia de mercados	1 Informes de inteligencia de mercados	Coordinación dentro de la institución y apoyo áreas técnica, comercial y recaudo para el desarrollo e implementación del modelo.
Asesoría exportadora	# agroempresas asesoradas en exportación y solicitud de cuota a EEUU	15 agroempresas asesoradas en exportación y solicitud de cuota a Estados Unidos.	Con los informes de inteligencia de mercados se podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados
Desarrollo de capacidades para el cumplimiento de requisitos	# productores y técnicos de instituciones capacitados en cumplimiento de requisitos y formalidad empresarial y nuevos desarrollos del sector	800 productores capacitados en cumplimiento de requisitos de mercados y formalidad empresarial	Interés de empresas en tener la asesoría del programa
			Voluntad de los productores para la integración a procesos formales.