



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Agricultura

Código: PR-CAF-02

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.

Versión: 10

Fecha Emisión: 10/05/2024

Fecha Presentación 2024/10/09	Código de Radicación
-----------------------------------------	-----------------------------

I. IDENTIFICACION GENERAL DEL PROYECTO

Nombre 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

Objetivo principal

Expandir la presencia de la panela y sus derivados en nuevos mercados mediante el fortalecimiento de capacidades en agro empresas, para satisfacer la demanda en segmentos especializados de la industria alimentaria, el mercado institucional, el canal Horeca, exportaciones y circuitos cortos de comercialización. Esto se logrará a través de una planificación técnica, logística y comercial en las cadenas de valor de los departamentos de Santander, Cundinamarca, Caldas, Caquetá, Norte de Santander, Boyacá, Antioquia, Risaralda, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Tolima y Nariño, alineado con los ejes del plan de desarrollo nacional 3. "derecho humano a la alimentación" y 4. "transformación productiva, internacionalización y acción climática".

Duración (Doce): 12 Meses- Vigencia 2025

Fecha de Inicio: 01/01/2025

Fecha de Finalización: 31/12/2025

Valor Total del Proyecto (\$ miles): \$287.579.000 Doscientos ochenta y siete millones quinientos setenta y nueve mil pesos

Cofinanciación:

CUOTA DE FOMENTO (\$ miles): \$NUMERO (LETRAS): No aplica

Otras fuentes- \$ miles: No aplica

(Indicar cuales son y aportes al proyecto): No aplica

Localización: Departamento y Municipio(s) Nacional

Producto(s) con el (los) que se relaciona el proyecto

Fomento a la comercialización, se relacionan las siguientes actividades:

1. Procesos de integración productiva
2. Asesoría para el fortalecimiento comercial
3. Asesoría empresas formalización y procesos de exportación

Fecha preparación proyecto

09/10/2024

Describe brevemente en que consiste el proyecto

En los últimos 5 años se ha logrado el fortalecimiento de organizaciones en aspectos administrativos, modelos de negocio, cadena de suministro y técnicas para atender mercados con potencial de crecimiento, equilibrando la oferta de panela y sus derivados en los mercados locales. Por otro lado, la tendencia de los consumidores hacia productos naturales ha creado la necesidad de buscar nuevas alternativas de endulzantes saludables, por lo que se ha generado nuevas alternativas para el desarrollo de diversas presentaciones para incrementar el consumo.



Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Agricultura

Código: **PR-CAF-02**

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de Estabilización de Precios.

Por otro lado, como estrategia de posicionamiento se realizan acercamientos comerciales 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. Así mismo, la asesoría a los procesos de exportación hacia agro empresas en el alistamiento de la proveeduría destinada a exportación, búsqueda y apertura de nuevos mercados, generando un mayor crecimiento y entendiendo las exportaciones como un mecanismo de estabilización de los mercados internos. Además, la inteligencia de mercados permite planear el desarrollo comercial hacia nuevos destinos con empresas exportadoras y encadenamientos, lo que permite identificar aquellos productores y exportadores que usan partidas arancelarias diferentes a la de la panela 17.01.13.00.00, lo que disminuye la cifras de exportación Panela y que en algunos casos afecta el recaudo de la cuota de Fomento por exportación; por último se presenta un aumento en la demanda por parte de agro empresas para fortalecer los procesos de integración comercial que permiten el desarrollo de nuevos mercados, generando nuevos espacios a canales de mercados institucionales y circuitos de comercialización, que dan nuevas oportunidades a los productores.

Con el presupuesto para el año 2025 del programa apoyo a la gestión comercial del Fondo de Fomento Panelero, atenderá bajo la modalidad de demanda a productores y agro empresas 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 y estratégica que permita garantizar el cumplimiento y nivel de servicio de las agro empresas frente a los retos que solicita el mercado actual, para atender exportaciones, mercados institucionales, circuitos cortos de comercialización, industria de alimentos y canal horeca.

* Acercar la oferta a la demanda mediante espacios de networking, brindado el apoyo metodológico y técnico del programa comercial.

* Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan ampliar la participación en mercados especializados.

* Generar información estratégica para la proyección de nuevos negocios para las agro empresas.

* Apoyar la promoción de emprendimientos que trabajen con perspectiva de sostenibilidad.

* Apoyar procesos de cumplimiento de requisitos técnicos, de certificación y documentación para que las agro empresas cumplan acuerdos comerciales, mejorando procesos de sostenibilidad y competitividad.

* Implementar el uso de herramientas de gestión comercial.

Proponente: N/A

Ejecutor: Fedepanela – Fondo de Fomento Panelero

Elaborado por: Director del Programa apoyo a la gestión comercial

II. INFORMACIÓN DEL PROPONENTE

Nombre o razón social:

Documento de Identidad o Nit.:

Naturaleza Jurídica:



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Código: **PR-CAF-02**

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.

Departamento: Cundinamarca Ciudad: Dirección:	Email: Teléfono: Celular
Nombre representante legal	Documento de identificación
Objeto social de la entidad	
Describe su experiencia en proyectos similares	

III. INFORMACION DEL EJECUTOR

Nombre o razón social Sigla: Federación Nacional de Productores de Panela Fedepanela – Fondo de Fomento Panelero	
Documento de Identidad o Nit. 800.059.441-1	
Naturaleza jurídica: Entidad Gremial Administrador del Fondo de Fomento Panelero	
Departamento: Bogotá Ciudad: Bogotá Dirección: Carrera 49 b # 91 - 48	Email : Teléfono : 601 6222066 Célular :
Nombre representante legal Carlos Fernando Mayorga Morales	Documento de identificación 79.428.214
Objeto Social de la entidad: Administrador del Fondo de Fomento Panelero	
Experiencia acreditada en la ejecución de proyectos similares Administrador del Fondo de Fomento Panelero	

IV. INFORMACION DEL PROYECTO

4.1 Características de la región en donde se ejecutará el proyecto:

Trece departamentos donde se tiene representación gremial, por parte de Fedepanela y el Fondo de Fomento Panelero

4.2 Situación actual

Para el cierre el primer semestre del año 2024, se presentó variación en el suministro de la panela y productos derivados con una tendencia al alza ocasionada por diversos factores tales como la reducción en la mano de obra, cambios climáticos y un incremento en la cantidad de las exportaciones realizadas de 2.562 toneladas, equivalente a un 44,8% pasando de 5.720 toneladas en el primer semestre de 2023 a 8.282 en este mismo periodo de 2024. Por su parte el valor de las exportaciones (FOB) pasó de US\$ 8.647.855 en 2023 a US\$ 13.149.551 en 2024 lo que representa un incremento de \$4.501.697 en este periodo, equivalente a un incremento del 52,1%.

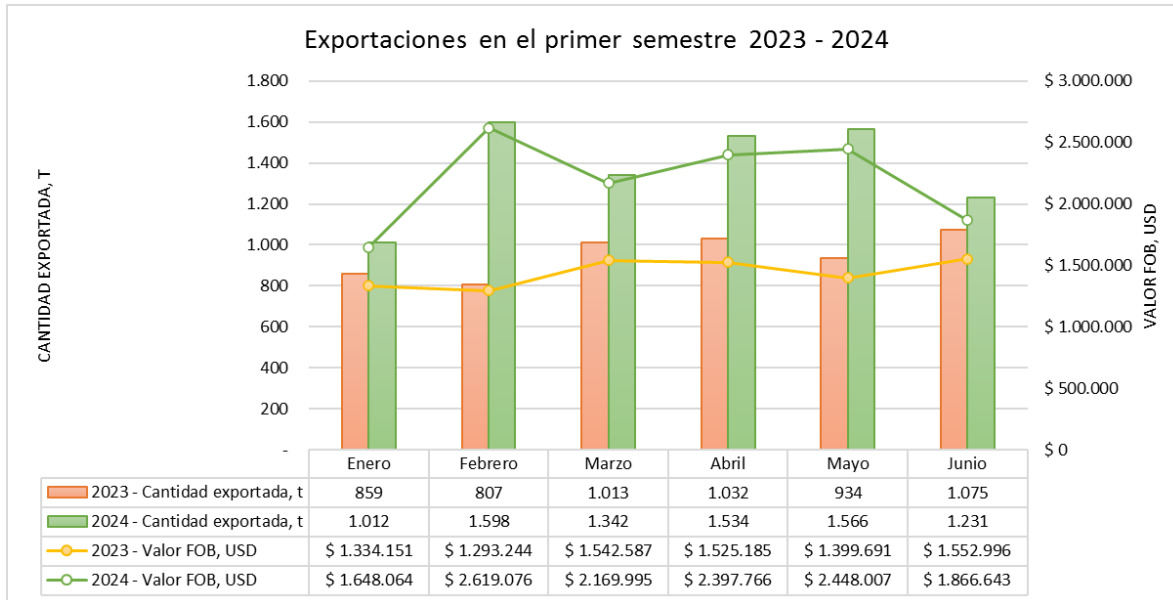


Figura 1 Comparación de las exportaciones de panela colombiana en el primer semestre de los años 2023 y 2024

La mayoría de las exportaciones, al igual que en periodos anteriores, se concentran en Estados Unidos y España. En Estados Unidos se tuvo un importante crecimiento del 100% en la cantidad de las exportaciones lo que representó 2.301 toneladas adicionales en este semestre, esto debido principalmente al cambio en la modalidad de administración del contingente de exportación libre de arancel por TLC a este país, de igual forma, en este periodo se tuvieron crecimientos en España, Canadá y Francia del 14%, 95% y 51% correspondientes a 337, 70 y 39 toneladas respectivamente, para un total de 445 toneladas adicionales en estos países, lo que se traduce en ingresos adicionales por valor de US \$ 728.790 para el primer semestre en estos países.

4.3 Definición del problema u oportunidad

Actualmente a nivel nacional agro empresas paneleras desean expandir su presencia en nuevos mercados para la comercialización o distribución de sus productos, pero no cuentan con las capacidades necesarias para lograr satisfacer la demanda requerida en el mercado actual y el de exportación, los mercados institucionales, los circuitos de comercialización, la industria alimentaria y el sector HORECA. Estos procesos requerirán una mejora significativa en la competitividad y el cumplimiento con un potencial de crecimiento, mediante la implementación de una planeación técnica, logística y comercial eficiente en las cadenas de valor.

Causas:

- *Desconocimiento de las agro empresas en el desarrollo de productos con valor agregado.
- *Carencia en la identificación de mercados potenciales con demanda de producto y sus condiciones de acceso.
- *Desinformación en trámites, costos y documentación requerida en la transformación de nuevos productos a base de la caña panelera.
- *Resistencia al cambio por parte de los productores.



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Agricultura

Código: PR-CAF-02

Versión: 10

Fecha Emisión: 10/05/2024

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de Estabilización de Precios.

- *Baja implementación de nuevas tecnologías para la toma de decisiones o integración a mercados formales.
- *Inexperiencia en la aplicación de técnicas, normatividad y procesos de comercialización formal.

Efectos:

- *Bajo aprovechamiento de oportunidades para la expansión comercial.
- *Baja capacidad de negociación y poca probabilidad de cierre exitoso.
- *Desconocimiento de nichos para la comercialización de productos innovadores a nivel nacional e internacional.
- *Falta de alineación entre la oferta disponible y las nuevas tendencias de mercado.
- *Mercados tradicionales saturados con alta volatilidad de precios.
- *Dificultad para la atracción de nuevos clientes.
- *Baja capacidad de respuesta ante nuevas demandas y necesidades del mercado.
- *Baja incorporación de nuevas tecnologías.

4.4 Justificación del proyecto

En los últimos 5 años se ha logrado el fortalecimiento de organizaciones en aspectos administrativos, modelos de negocio, cadena de suministro y técnicas para atender mercados con potencial de crecimiento, equilibrando la oferta de panela y sus derivados en los mercados locales. Por otro lado, la tendencia de los consumidores hacia productos naturales ha creado la necesidad de buscar nuevas alternativas de endulzantes saludables, por lo que se ha generado nuevas alternativas para el desarrollo de diversas presentaciones para incrementar el consumo. Por otro lado, como estrategia de posicionamiento se realizan acercamientos comerciales 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. Así mismo, la asesoría a los procesos de exportación hacia agro empresas en el alistamiento de la proveeduría destinada a exportación, búsqueda y apertura de nuevos mercados, generando un mayor crecimiento y entendiendo las exportaciones como un mecanismo de estabilización de los mercados internos. Además, la inteligencia de mercados permite planear el desarrollo comercial hacia nuevos destinos con empresas exportadoras y encadenamientos, lo que permite identificar aquellos productores y exportadores que usan partidas arancelarias diferentes a la de la panela 17.01.13.00.00, lo que disminuye la cifras de exportación Panela y que en algunos casos afecta el recaudo de la cuota de Fomento por exportación; por último se presenta un aumento en la demanda por parte de agro empresas para fortalecer los procesos de integración comercial que permiten el desarrollo de nuevos mercados, generando nuevos espacios a canales de mercados institucionales y circuitos de comercialización, que dan nuevas oportunidades a los productores.

Con el presupuesto para el año 2025 del programa apoyo a la gestión comercial del Fondo de Fomento Panelero, atenderá bajo la modalidad de demanda a productores y agro empresas 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 y estratégica que permita garantizar el cumplimiento y nivel de servicio de las agro empresas frente a los retos que solicita el mercado actual, para atender exportaciones, mercados institucionales, circuitos cortos de comercialización, industria de alimentos y canal horeca.

- * Acercar la oferta a la demanda mediante espacios de networking, brindado el apoyo metodológico y técnico del programa comercial.
- * Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan ampliar la participación en mercados especializados.
- * Generar información estratégica para la proyección de nuevos negocios para las agro empresas.
- * Apoyar la promoción de emprendimientos que trabajen con perspectiva de sostenibilidad.
- * Apoyar procesos de cumplimiento de requisitos técnicos, de certificación y documentación para que las agro empresas cumplan acuerdos comerciales, mejorando procesos de sostenibilidad y competitividad.
- * Implementar el uso de herramientas de gestión comercial.

4.5 Objetivo principal

Expandir la presencia de la panela y sus derivados en nuevos mercados mediante el fortalecimiento de capacidades en agro empresas, para satisfacer la demanda en segmentos especializados de la industria alimentaria, el mercado institucional, el canal Horeca, exportaciones y circuitos cortos de comercialización. Esto se logrará a través de una planificación técnica, logística y comercial en las cadenas de valor de los departamentos de Santander, Cundinamarca, Caldas, Caquetá, Norte de Santander, Boyacá, Antioquia, Risaralda, Huila, Cauca, Valle del Cauca, Tolima y Nariño, alineado con los ejes del plan de desarrollo nacional 3. "derecho humano a la alimentación" y 4. "transformación productiva, internacionalización y acción climática".

4.6 Objetivos secundarios

1. Fortalecer los aspectos logísticos y de gestión de la cadena de suministro, desarrollando habilidades, destrezas y conocimientos estratégicos que garanticen el cumplimiento y la calidad de las agro empresas. Lo anterior, generando la capacidad de afrontar los retos que presenta el mercado actual y el de exportación, los mercados institucionales, los circuitos de comercialización, la industria alimentaria y el sector HORECA.
2. Generar espacios que permitan el acercamiento entre la oferta y la demanda de panela y sus derivados a través de espacios de networking, brindando un apoyo metodológico y técnico para fortalecer la comercialización.
3. Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan a las agro empresas ampliar su participación en mercados especializados.
4. Desarrollo de informes que proporcionen datos estratégicos, los cuales permitan la identificación de nuevas oportunidades de negocio y el crecimiento sostenible de las agro empresas.
5. Realizar asesoría a procesos de comercialización internacional: trámites, proceso exportador, fortalecer aspectos logísticos, asesoría en cupos de exportación.
6. Apoyar el cumplimiento de requisitos técnicos, certificaciones y documentación, garantizando que las agro empresas cumplan con acuerdos comerciales y mejoren sus procesos de sostenibilidad y competitividad.
7. Implementar herramientas de gestión comercial, que optimicen los procesos de las agro empresas y favorezcan su desarrollo en el mercado.

Componente	Resumen narrativo	Indicador	Verificación	Supuestos
Fortalecer los aspectos logísticos y de	Gestión en el cumplimiento y calidad de las agro empresas, afrontando los	# agro empresas asesoradas en procesos de	* 20 informes de asesoría a agro empresas para el	*Agro empresas cuentan con capacidad e



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Código: **PR-CAF-02**

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de Estabilización de Precios.

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

gestión de la cadena de suministro, desarrollando habilidades, destrezas y conocimientos estratégicos que garanticen el cumplimiento y la calidad de las agro empresas. Lo anterior, generando la capacidad de afrontar los retos que presenta el mercado actual y el de exportación, los mercados institucionales, los circuitos de comercialización, la industria alimentaria y el sector HORECA.	diferentes retos del mercado.	alistamiento comercial. # Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos. # proyectos de integración.	alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental. * 4 Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos. (2) Identificación de proyectos de integración productiva a través de escenarios de desarrollo e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial.	interés para desarrollar procesos formales e integrarse a mercados competitivamente, con destino a mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización. Las condiciones económicas nacionales y globales permiten el desarrollo comercial dentro del marco de la formalidad. *Esquemas de integración cuentan con capacidad e interés para desarrollar procesos formales e integrarse a mercados competitivamente, con destino a mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización. Las organizaciones de productores y empresas logran alinear los
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				objetivos estratégicos
Generar espacios que permitan el acercamiento entre la oferta y la demanda de panela y sus derivados a través de espacios de networking, brindando un apoyo metodológico y técnico para fortalecer la comercialización.	Promover espacios de interacción empresarial que permitan el acceso a nuevos canales comerciales.	# Informe de gestión para la identificación de nuevos mercados en la agroindustria y el horeca. # acercamientos comerciales entre oferta y demanda	*6 Informes de gestión para la identificación de nuevos mercados en la agroindustria y el horeca. * 30 acercamientos comerciales entre oferta y demanda	Con la identificación de los nuevos espacios de networking las agro empresas paneleras, ampliarán su participación en mercados especializados.
Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan a las agro empresas ampliar su participación en mercados especializados.	Forjar la exploración y participación en nuevos segmentos de mercado.	# Informes de inteligencia de mercados # Boletines de interés comercial.	*3 Informes de inteligencia de mercados internacional *4 boletines de interés comercial	Con los informes de inteligencia de mercados los productores podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.
Asesorías a procesos de comercialización internacional: trámites, proceso exportador, fortalecer aspectos logísticos,	Orientar a las agro empresas en la participación de mercados internacionales.	# agro empresas asesoradas en exportación, solicitud de cupos a EE. UU. y procesos de formalización	36 agro empresas asesoradas en procesos de comercialización internacional	Se crean competencias en los productores para realizar exportaciones de panela y acceso a mercados de valor agregado.

asesoría en cupos de exportación				
Promoción de agro empresas en eventos comerciales.	Impulsar las agro empresas en espacios de comercialización.	# agro empresas participan en eventos comerciales	* 12 agro empresas participan en espacios comerciales l.	Se facilitan las condiciones para el acceso a nuevos mercados que demandan el uso de herramientas de planeación técnica y logística de la cadena de valor.
Generación de eventos de difusión masiva en temáticas de interés para el sector	Promover la participación en temas de interés del subsector panelero.	# de eventos de formación realizados.	(3) Eventos de difusión en temáticas de interés comercial	Se busca la participación en eventos de interés de agro empresas en el entorno comercial.

4.7 Estado del Arte

El sector panelero es un pilar fundamental de la economía colombiana, ya que es el segundo generador de empleo agrícola en el país, vinculando a más de 350.000 familias en diferentes regiones del país. Sin embargo, el sector enfrenta retos importantes, tales como la competencia internacional, los cambios en las preferencias del consumidor y los desafíos relacionados con la productividad y la calidad.

El panorama general de las exportaciones de endulzantes en Colombia ha tenido un comportamiento fluctuante durante los últimos 5 años, sin embargo, en los último 3 años se han venido reduciendo drásticamente, bajando de 330.464 t en su punto más alto en 2020 a 222.963 t en 2022, lo que representa una caída del 33% en la cantidad de endulzantes exportados. Por parte del valor FOB de estas exportaciones, el año 2022 cerró con un total de US\$ 128.541.590, lo que representa un incremento del 2.9% con respecto a los US\$ 124.960.744 de 2021, sin embargo, este pequeño crecimiento contrasta con la caída del 8,3% que sufrieron las exportaciones en 2021, lo que supone un incremento en los precios unitarios de entrada de producto, principalmente en el azúcar refinado. Para el año 2022, se exportaban endulzantes colombianos a los principales países de Europa occidental, Norteamérica, Australia y Rusia, así como países de la costa occidental de América del Sur. Las exportaciones se concentran principalmente en Estados Unidos, Haití, Puerto Rico,

Ecuador y Alemania; también, países sudamericanos como Chile y Perú tienen una cuota importante sobre las importaciones de endulzantes; del mismo modo en Europa países como España, Bélgica, Italia y Francia tienen participaciones relevantes. Es necesario tener en cuenta, que la mayor cuota de exportación corresponde al azúcar refinado, por lo que es posible que al analizar estos datos se incurra en una situación de sesgo de mayoría.

4.8 Metodología

OBJETIVO SECUNDARIO	ACTIVIDAD
Fortalecer los aspectos logísticos y de gestión de la cadena de suministro, desarrollando habilidades, destrezas y conocimientos estratégicos que garanticen el cumplimiento y la calidad de las agro empresas. Lo anterior, generando la capacidad de afrontar los retos que presenta el mercado actual y el de exportación, los mercados institucionales, los circuitos de comercialización, la industria alimentaria y el sector HORECA.	<ul style="list-style-type: none"> Realización de asesorías a agro empresas para el alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental. Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos. Identificación de proyectos de integración productiva a través de escenarios de desarrollo e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial
Generar espacios que permitan el acercamiento entre la oferta y la demanda de panela y sus derivados a través de espacios de networking, brindando un apoyo metodológico y técnico para fortalecer la comercialización.	<ul style="list-style-type: none"> Informe de gestión para la identificación de nuevos mercados en la agroindustria y el horeca acercamientos comerciales entre oferta y demanda
Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan a las agro empresas ampliar su participación en mercados especializados.	<ul style="list-style-type: none"> Generación de informes de inteligencia de mercados Publicación de boletines de interés comercial
Desarrollo de informes que proporcionen datos estratégicos, los cuales permitan la identificación de nuevas oportunidades de negocio y el crecimiento sostenible de las agro empresas.	<ul style="list-style-type: none"> Gestión para participación de empresas en eventos comerciales
Realizar asesoría a procesos de comercialización internacional: trámites, proceso exportador, fortalecer aspectos logísticos, asesoría en cupos de exportación	<ul style="list-style-type: none"> Asesoramiento a empresas en procesos de exportación de panela
Apoyar el cumplimiento de requisitos técnicos, certificaciones y documentación, garantizando que las agro empresas cumplan con acuerdos comerciales y mejoren sus procesos de sostenibilidad y competitividad	<ul style="list-style-type: none"> Realización de asesorías a agro empresas para el alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental.

Implementar herramientas de gestión comercial, que optimicen los procesos de las agro empresas y favorezcan su desarrollo en el mercado.

- Diseñar, organizar y realizar eventos de difusión en temáticas de interés para el sector

V - MARCO LOGICO

Acciones que se deben ejecutar para poner en práctica la metodología, cada objetivo secundario requiere diligenciar el marco lógico.

5.1 Objetivo específico No 1:

(Describa las acciones que lo llevarán al cumplimiento del objetivo)

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Realización de asesorías a agro empresas para el alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental.	20	agro empresas asesoradas en procesos de alistamiento comercial.	20 informes de asesoría a agro empresas para el alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental.	Agro empresas cuentan con capacidad e interés para desarrollar procesos formales e integrarse a mercados competitivamente, con destino a mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización.
Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.	4	Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.	4 talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos	Las condiciones económicas nacionales y globales permiten el desarrollo comercial dentro del marco de la formalidad.
Identificación de proyectos de integración productiva a través de escenarios de desarrollo e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial	2	Proyectos de integración	Identificación de 2 proyectos de integración productiva a través de escenarios de desarrollo e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial	Esquemas de integración cuentan con capacidad e interés para desarrollar procesos formales e integrarse a mercados competitivamente, con destino a mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización. Las organizaciones de productores y empresas logran alinear los objetivos estratégicos

Objetivo específico No 2:

(Describa las acciones que lo llevaran al cumplimiento del objetivo)

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Generación de informes de inteligencia de mercados	3	Informes de inteligencia de mercados internacional	*3 informes de inteligencia de mercados internacional	Con los informes de inteligencia de mercados los productores podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.
Boletines de interés comercial.	4	Boletines	4 boletines de interés comercial	

Objetivo específico No 3:

(Describa las acciones que lo llevaran al cumplimiento del objetivo)

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Asesoramiento a empresas en procesos de exportación de panela	36	Agro empresas asesoradas en exportación, solicitud de cupos a EE. UU. y procesos de formalización	Agro empresas asesoradas en procesos de comercialización internacional	Se crean competencias en los productores para realizar exportaciones de panela y acceso a mercados de valor agregado

Objetivo específico No 4:

(Describa las acciones que lo llevaran al cumplimiento del objetivo)

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Gestión para participación de empresas en eventos comerciales	12	Agro empresas participan en eventos comerciales	12 Agro empresas participan en eventos comerciales	Se facilitan las condiciones para el acceso a nuevos mercados que demandan el uso de herramientas de planeación técnica y logística de la cadena de valor.

Objetivo específico No 5:

(Describa las acciones que lo llevaran al cumplimiento del objetivo)



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Código: **PR-CAF-02**

Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de Estabilización de Precios.

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Generación de eventos de difusión masiva en temáticas de interés para el sector	3	Eventos de formación realizados.	3 eventos de difusión en temáticas de interés comercial.	Se busca la participación en eventos de interés de agro empresas en el entorno comercial.

No aplica, a cargo del programa promoción al consumo

Plan general de medios (aplicable a todas las estrategias de comunicación)

MEDIOS	CANALES	FORMATOS	PERIODICIDAD

Programación de pauta		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Medio de comunicación	No. de salidas proyectadas al año											
Radio nacional o regional												
Televisión nacional o regional												
Medios alternativos												

5.2 Cronograma: Relacionar todas las actividades contempladas en el marco lógico, indicando para cada una de ellas el número de veces que se realizará en cada uno de los trimestres de vida del proyecto.

Actividad/Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Asesorías a agro empresas para el alistamiento comercial												
Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.												
Identificación de proyectos de integración productiva a través de escenarios de desarrollo e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial												
Informe de gestión para la apertura de nuevos mercados en la agroindustria y el canal horeca.												
Acercamientos comerciales												
Asesorías a procesos de comercialización internacional												
Informes de inteligencia de mercados												



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Agricultura

Código: **PR-CAF-02**

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.

Actividad/Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Boletines de interés comercial												
Participación de agro empresas en espacios comerciales.												
Eventos de difusión en temáticas de interés comercial.												

5.3 Costos Detallados por actividad

Cada una de las actividades programadas debe desagregarse por ítem y para cada uno de ellos establecer su costo para obtener el costo total de cada actividad

Gastos de personal

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos Prom. unitario mensual \$	Unidades	Costo total \$
Procesos de integración productiva	\$4.779.882	10,5	\$ 50.188.761
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$3.347.182	10.5	\$ 70.290.822
	\$3.347.182	10.5	
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$3.347.182	12	\$ 40.166.184
Gastos para desarrollo de actividades del programa para la gestión de apoyo comercial.	\$1.113.686	12	\$13.364.233
Costo Total por actividad			\$175.000.000

Programa asistencial (programa regular y atención a damnificados)

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos promedio unitarios \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			

**FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN**Código: **PR-CAF-02**Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos promedio unitarios \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			\$

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos promedio unitario mensual \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			\$

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos promedio unitario mensual \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			\$

Otros gastos de la campaña:

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos promedio unitario mensual \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			\$

Campaña en medios de comunicación

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos unitarios \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			\$

Campaña en medios de comunicación para fomento de carne

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos unitarios \$	Unidades	Costo total \$
N/A	N/A	N/A	N/A
Costo Total por actividad			\$

5.4 Cronograma de inversiones (presupuesto): El número de actividades programadas para cada trimestre se multiplica por el costo de la actividad y así se obtiene la inversión por actividad y trimestre.

(\$)

Actividad	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total Actividad
Procesos de integración productiva	\$9.559.764	\$14.339.646	\$14.339.646	\$11.949.705	\$50.188.761
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$16.735.910	\$20.083.092	\$20.083.092	\$13.388.728	\$70.290.822
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$10.041.546	\$10.041.546	\$10.041.546	\$10.041.546	\$40.166.184
Gastos para desarrollo de actividades del programa para la gestión de apoyo comercial.	\$2.654.287	\$3.569.982	\$3.569.982	\$4.559.982	\$14.354.233

VI- POBLACIÓN BENEFICIADA

Cobertura nacional: productores, agro empresas y asociaciones

VII- IMPACTOS DEL PROYECTO

Miden los cambios o efectos sociales, ambientales o económicos que se esperan lograr con el desarrollo del proyecto:

7.1 Impactos sociales: Fortalecer las capacidades de negociación y comerciales de los productores, agro empresas y asociaciones.

7.2 Impactos económicos: Mejorar la calidad de vida de los productores incrementando los ingresos producto del acceso a nuevos mercados y nichos de mercados especializados.

7.3 Impactos ambientales positivos o negativos sobre el suelo, el agua, el aire, la fauna o la flora: Forjar producciones limpias amigables con el medio ambiente.

- Impactos Positivos:

Apoyar la promoción de agro empresas y emprendimientos que trabajen con perspectiva de sostenibilidad alineado con los objetivos de desarrollo sostenible.

- Impactos Negativos:

7.4 Contribución al subsector: Formalización en subsector a través de herramientas y procesos de asesoría en el componente de comercialización.



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Agricultura

Código: **PR-CAF-02**

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

VIII. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

8.1 Sostenibilidad económica – Como resultado de las actividades realizadas se puede esperar la consolidación e incremento del recaudo de la cuota de fomento lo que permitirá reinvertir para continuar con la ejecución de las actividades planteadas desde el área comercial.

8.2 Sostenibilidad técnica - No aplica

8.3 Sostenibilidad social - No aplica

IX.-ASPECTOS AMBIENTALES

9.1. Indicar las acciones que se desarrollarán para prevenir, mitigar, corregir o compensar los impactos ambientales negativos que se causen por el desarrollo del proyecto. Incluir acciones de monitoreo, evaluación y contingencia en caso de emergencias: No aplica

9.2. Indicar que porcentaje del valor total del proyecto se va a utilizar en los aspectos ambientales: No aplica.

X. - ASPECTOS ADMINISTRATIVOS EN LA EJECUCION DEL PROYECTO

10.1 Dirección del proyecto: Director Comercial

10.2 Esquema operativo para el proyecto

10.3 Divulgación de la información del proyecto

10.4 Perfil del equipo técnico para la ejecución del proyecto

RELACIÓN DEL PERSONAL

Perfil profesional	Experiencia	Horas por semana	Número de semanas mensuales
Profesional especializado con experiencia en encadenamientos productivos, acercamientos comerciales y cierre de negocios, correspondientes a la ejecución de la ficha técnica del	Se requiere experiencia profesional de 4 años y específica en diseño e implementación de procesos para analizar, liderar, planificar, organizar, innovar, trabajar en equipo y emprender procesos de mejoramiento con concepción de integridad y así contribuir con la organización y experiencia mínima de dos (2) años en el sector panelero.	N/A	4

fondo de fomento panelero del programa apoyo a la gestión comercial			
Profesional en agronegocios y desarrollo de modelos de negocio	Se requiere una experiencia mínima de dos (2) años en el sector agropecuario y agroindustrial o un (1) año desarrollando actividades en las áreas técnica y/o comercial en el sector caficultor y/o panelero. Preferiblemente con conocimiento de las zonas paneleras del país. Formulación de proyectos y modelos de negocio.	N/A	4
Profesional en agronegocios y desarrollo de modelos de negocio	Se requiere una experiencia mínima de dos (2) años en el sector agropecuario y agroindustrial o un (1) año desarrollando actividades en las áreas técnica y/o comercial en el sector caficultor y/o panelero. Preferiblemente con conocimiento de las zonas paneleras del país. Formulación de proyectos y modelos de negocio	N/A	4
Profesional para la asesoría en procesos de mercado internacional, formalización y apoyo administrativo	Se requiere experiencia en el sector privado realizando tareas administrativas y gestión interna además del asesoramiento y orientación a empresas del sector panelero para la internacionalización de sus productos	N/A	4

XI. ASPECTOS INSTITUCIONALES

11.1 Relación del proyecto con políticas sectoriales nacionales: Articulado con los ejes 3 'Derecho humano a la alimentación' y 4 'Transformación productiva, internacionalización y acción climática'.

11.2 Asociación del proyecto con los programas presupuestales sectoriales agropecuario

**FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN****Agricultura**Código: **PR-CAF-02**

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.**Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.****11.3 Relación del Subsector con políticas del Departamento:** El proyecto es transversal a las políticas nacionales, departamentales donde se genera producción panelera.**11.4 Relación con Planes de Desarrollo (Nacional, Departamental y / o Municipal):** El proyecto es transversal a las políticas nacionales, departamentales donde se genera producción panelera.**11.5 Relación del proyecto con la cadena productiva:** El proyecto es transversal a las políticas nacionales, departamentales donde se genera producción panelera.**11.6 Participación de otras entidades (Públicas o privadas) en el proyecto:** El proyecto es transversal a las políticas nacionales, departamentales donde se genera producción panelera.**XII- ASPECTOS FINANCIEROS**

12.1 Detalle del presupuesto del proyecto:

Actividad	Total Actividad
Procesos de integración productiva	\$ 50.188.761
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$ 70.290.822
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$ 40.166.184
Gastos para desarrollo de actividades del programa para la gestión de apoyo comercial.	\$14.364.233

12.2 PRESUPUESTO POR FUENTES DE FINANCIACION

\$

Código	Concepto	Otra fuente	Total Otras F.	TOTAL

12.3 PRESUPUESTO Cofinanciado POR RUBROS

\$

COSTOS DEL PROYECTO	VALOR	FUENTE	TOTAL FUENTES	TOTAL PRESUPUESTO
TOTALES				
PORCENTAJE				



FICHA DE PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN



Código: **PR-CAF-02**

Versión: 10

Fecha Emisión: **10/05/2024**

Dirección de Cadenas
Agrícolas y Forestales.
Dirección de Cadenas
Pecuarias.

Fondos de Fomento Agropecuarios y de los Fondos de
Estabilización de Precios.

**EL PROPONENTE
FOMENTO PANELERO**

EL EJECUTOR: FONDO DE