

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

<b>Fecha Presentación</b> 2024/05/10	<b>Código de Radicación</b>
---	-----------------------------

**I. IDENTIFICACION GENERAL DEL PROYECTO**

<b>Nombre del Proyecto</b> Desarrollo y consolidación de mercados de valor agregado a través de una estrategia de encadenamientos productivos, mercados institucionales y circuitos cortos de comercialización
<b>Objetivo principal</b> Ingresar productos derivados de la actividad panelera a nuevos mercados a través de la generación de capacidades en las agro empresas para atender demanda en segmentos especializados de la industria de alimentos, el mercado institucional, canal Horeca, exportaciones y circuitos cortos de comercialización, generando competitividad y cumplimiento 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. Articulado con los ejes 3 'Derecho humano a la alimentación' y 4 'Transformación productiva, internacionalización y acción climática'.
<b>Duración (Doce):</b> 12 Meses- Vigencia 2024 Fecha de Inicio: 01/01/2024 Fecha de Finalización: 31/12/2024
<b>Valor Total del Proyecto (\$ miles):</b> \$257.367.000 Doscientos cincuenta y siete millones trescientos sesenta y siete mil pesos
<b>Cofinanciación:</b> <b>CUOTA DE FOMENTO</b> (\$ miles): \$NUMERO (LETRAS): No aplica Otras fuentes- \$ miles: No aplica (Indicar cuales son y aportes al proyecto): No aplica
<b>Localización:</b> Departamento y Municipio(s) Nacional
<b>Producto(s) con el (los) que se relaciona el proyecto</b> 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
<b>Fecha preparación proyecto</b> 06/11/2023
<b>Describe brevemente en que consiste el proyecto</b> 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



## 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.

trabajo a través de acercamientos comerciales 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 2005 de 2019 "Ley de incentivo a la comercialización y desarrollo de la panela", así como la Ley 2046 de 2020 "Ley de incentivo a las compras públicas locales de alimentos por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos", se 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 (ENFOQUE DIFERENCIAL), 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 2024.

Estos aspectos, se trabajarán para buscar la generación de capacidades comerciales.

Dentro de este contexto se desarrollarán acciones en:

- i. Realizar acompañamiento a agro empresas para el cierre de brechas que permitan atender mercados especializados.
- ii. Fortalecer la cadena de panela, incrementando la competitividad de los actores y permitir el cumplimiento de los requisitos exigidos por los mercados especializados.
- iii. Realizar la exploración y apertura de nuevos mercados, dando énfasis a la agroindustria y el canal HORECA.
- iv. Propiciar acercamientos comerciales entre clientes potenciales y proveedores que cumplan con los requisitos del mercado.
- v. Brindar asesoría exportadora a empresas productoras y comercializadoras, en trámites, registros, solicitud de cuotas y logística.
- vi. Generar informes de inteligencia de mercados internacionales con el fin de crear estrategias de intervención del mercado.
- vii. Generar material informativo sobre procesos, trámites y estrategias comerciales de interés para el sector.
- viii. Realizar acercamientos comerciales entre la oferta y la demanda de productos paneleros a través de ruedas de negocio.



## 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.

ix. Desarrollar eventos de difusión que permitan generar capacidades y habilidades en formalización y cumplimiento de requisitos del mercado a agro empresas paneleras.

**Proponente:** N/A

**Ejecutor:** Fedepanela – Fondo de Fomento Panelero

**Elaborado por:** Director del Programa apoyo a la gestión comercial

### II. INFORMACIÓN DEL PROPONENTE

<b>Nombre o razón social:</b>	
<b>Documento de Identidad o Nit.:</b>	
<b>Naturaleza Jurídica:</b>	
Departamento: Cundinamarca Ciudad: Dirección:	Email: Teléfono: Celular
<b>Nombre representante legal</b>	<b>Documento de identificación</b>
<b>Objeto social de la entidad</b>	
<b>Describe su experiencia en proyectos similares</b>	

### III. INFORMACION DEL EJECUTOR

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

### IV. INFORMACION DEL PROYECTO

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



## 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.

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

#### 4.2 Situación actual

Entre los años 2016 y 2023 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.

Si bien 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, no se ha detectado un crecimiento de empresas ancla que estén dispuestas a compartir el riesgo con los productores, debido principalmente, a los factores externos, como la variabilidad del precio en las plazas mayoristas y la dependencia de los proveedores a un único cliente. Por esta razón, se propone un cambio de enfoque, hacia la generación de acercamientos comerciales, que permitan dinamizar la integración de panelas hacia nuevos mercados, generando un espectro de clientes más amplio e incrementando las ventas directas de producto.

#### 4.3 Definición del problema u oportunidad

Muchas empresas paneleras desean expandir su presencia en nuevos mercados para sus productos, pero carecen de las capacidades necesarias para satisfacer la demanda en segmentos especializados de la industria de alimentos, así como en el mercado institucional, el canal Horeca, las exportaciones y los circuitos cortos de comercialización. Esta expansión requerirá 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:

- \*Poco conocimiento por parte de las agro empresas de cómo desarrollar productos con valor agregado
- \*Desconocimiento acerca de mercados potenciales con demanda de producto y sus condiciones de acceso.
- \*Desconocimiento de tramites, costos y documentación requerida en la transformación de nuevos productos a base de la caña panelera
- \*Resistencia al cambio por parte de los productores
- \*Baja implementación de nuevas tecnologías para la toma de decisiones o integración a mercados formales
- \*Desconocimiento 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 de acuerdos comerciales con productos de valor agregado
- \*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



## 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.

- \*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

Se tiene una demanda en aumento por parte de agro empresas para fortalecer los procesos de integración comercial 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 2024 del programa comercial del Fondo de Fomento Panelero, se atenderá por 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 logística 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 ruedas de negocios y acercamientos comerciales, brindado 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 empresarios a través de informes de inteligencia de mercados.
- \* Apoyar la promoción de agro empresas y emprendimientos que trabajen con perspectiva de sostenibilidad alineado con los objetivos del desarrollo sostenible.
- \*Apoyar procesos de cumplimiento de requisitos técnicos, de certificación y documentales para que productores puedan dar cumplimiento a acuerdos comerciales y mejorar procesos de sostenibilidad y competitividad.
- \* Generar herramientas de gestión comercial a través de infografías que aborden temáticas de interés comercial de acuerdo con las necesidades de las agro empresas.

#### 4.5 Objetivo principal

Ingresar productos derivados de la actividad panelera a nuevos mercados a través de la generación de capacidades en las agro empresas para atender demanda en segmentos especializados de la industria de alimentos, el mercado institucional, canal Horeca, exportaciones y circuitos cortos de comercialización, generando competitividad y cumplimiento 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. Articulado con los ejes 3 'Derecho humano a la alimentación' y 4 'Transformación productiva, internacionalización y acción climática'.

#### 4.6 Objetivos secundarios

1. Realizar acompañamiento a agro empresas para el cierre de brechas, que permitan atender mercados especializados.
2. Fortalecer la cadena de suministro, incrementando la competitividad de los actores, siendo incluyentes con las mujeres paneleras afianzando sus capacidades en la producción de alimentos, permitiendo el cumplimiento de los requisitos exigidos por los mercados especializados.
3. Realizar la exploración y apertura de nuevos mercados, dando énfasis a la agroindustria y el canal HORECA.
4. Propiciar acercamientos comerciales entre clientes potenciales y proveedores que cumplan con los requisitos del mercado.
5. Brindar asesoría exportadora a empresas productoras y comercializadoras, en trámites, registros, solicitud de cuotas y logística.
6. Generar informes de inteligencia de mercados internacionales con el fin de crear estrategias de intervención del mercado.
7. Diseñar material informativo sobre procesos, trámites y planes comerciales de interés para el sector.
8. Realizar acercamientos comerciales entre la oferta y la demanda de productos paneleros a través de eventos comerciales como ruedas de negocios, ferias, misiones, entre otros.
9. Desarrollar eventos de difusión que permitan generar capacidades y habilidades en formalización y cumplimiento de requisitos del mercado a agro empresas paneleras.

Componente	Resumen narrativo	Indicador	Verificación	Supuestos
Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación de mercados	Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación a través de la planeación técnica y logística de la cadena de valor, conformando redes empresariales.	# agro empresas asesoradas en procesos de alistamiento comercial en el país.  # cadenas de suministro estructuradas.	*14 informes de asesoría a agro empresas para el alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental. *4 informes de cadena de suministro para integración y mejora de la competitividad de empresas paneleras	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. Las condiciones económicas nacionales y globales permiten el desarrollo comercial dentro del marco de la

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

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

				formalidad.
Generar material informativo sobre procesos, trámites y estrategias comerciales de interés para el sector.	Generar información sectorial sobre el comportamiento del mercado internacional de la panela que le permita a las agro empresas tomar decisiones, para sus procesos de comercialización formal	# informes de inteligencia de mercados internacional  # Infografías informativos de interés para el sector.	*2 informes de inteligencia de mercados internacional *4 infografías de interés comercial diseñadas y compartidas.	Con los informes de inteligencia de mercados los productores podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.
Fortalecer capacidades en los productores y agro empresas para el desarrollo de procesos de exportación	Brindar asesoría a empresas en procesos de exportación	# agro empresas asesoradas en exportación, solicitud de cupos a EEUU y procesos de formalización	*Informe de evidencia de asesoría a 30 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
Promoción de agro empresas en eventos comerciales.	Promoción de agro empresas en eventos comerciales.	# agro empresas participan en eventos comerciales	*Informe de evidencia de 10 agro empresas que 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.
Generar eventos de difusión masiva en temáticas de interés para el sector	Generación de eventos de difusión masiva en temáticas de interés para el sector	# de eventos de formación realizados.	*Informe de evidencia de 4 eventos de difusión en temáticas de interés comercial.	Se logran generar los elementos diferenciales y de valor compartido dentro del marco de la sostenibilidad. El



## 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.

				interés de los productores y productoras, agro empresas e instituciones permiten a la cadena de valor contar con un mejor desempeño.
--	--	--	--	--

#### 4.7 Estado del Arte

Entre los años 2016 y 2023 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.

Si bien 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, no se ha detectado un crecimiento de empresas ancla que estén dispuestas a compartir el riesgo con los productores, debido principalmente, a los factores externos, como la variabilidad del precio en las plazas mayoristas y la dependencia de los proveedores a un único cliente. Por esta razón, se propone un cambio de enfoque, hacia la generación de acercamientos comerciales, que permitan dinamizar la integración de panelas hacia nuevos mercados, generando un espectro de clientes más amplio e incrementando las ventas directas de producto.

Se seguirán apoyando los procesos de exportación, mediante la asesoría a empresarios exportadores nuevos y recurrentes, el alistamiento de la proveeduría destinada a exportación y la búsqueda y apertura de nuevos mercados, buscando generar un mayor crecimiento, entendiendo las exportaciones como un mecanismo de alivio de los mercados internos, al retirar producto de las plazas nacionales.

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 agrompensas para fortalecer los procesos de integración comercial 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.

**4.8 Metodología**

OBJETIVO SECUNDARIO	ACTIVIDAD
Fortalecer agro empresas en el proceso de desarrollo y consolidación de mercados	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realización de asesorías a agro empresas para el alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental.</li> <li>Realización de análisis de cadena de suministro para la integración competitiva de las agro empresas priorizadas</li> </ul>
Generar material informativo sobre procesos, trámites y estrategias comerciales de interés para el sector.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Generación de informes de inteligencia de mercados</li> <li>Elaboración y publicación de infografías con interés comercial</li> </ul>
Fortalecer capacidades en los productores y agro empresas para el desarrollo de procesos de exportación	Asesoramiento a empresas en procesos de exportación de panela
Promover la participación de agro empresas en eventos comerciales.	Gestión para participación de empresas en eventos comerciales
Generar de eventos de difusión masiva en temáticas de interés para el sector	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:**

(Describe 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.	14	agro empresas asesoradas en procesos de alistamiento comercial.	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. Las condiciones económicas nacionales y globales permiten el desarrollo comercial dentro del marco de la formalidad.
Realización de análisis de cadena de suministro para la integración competitiva de las agro empresas priorizadas	4	cadenas de suministro estructuradas	Informes de cadena de suministro para integración y mejora de la competitividad de empresas paneleras	

**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	2	Informes de inteligencia de mercados internacional	*2 informes de inteligencia de mercados internacional	Con los informes de inteligencia de mercados los productores podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.
Elaboración y publicación de infografías con interés comercial	4	Infografías informativas de interés para el sector.	4 infografías de interés comercial diseñadas y compartidas.	

**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	30	Agro empresas asesoradas en exportación, solicitud de cupos a EEUU 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	10	Agro empresas participan en eventos comerciales	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)

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

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

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Diseñar, organizar y realizar eventos de difusión en temáticas de interés para el sector	4	Eventos de formación realizados.	Eventos de difusión en temáticas de interés comercial.	Se logran generar los elementos diferenciales y de valor compartido dentro del marco de la sostenibilidad. El interés de los productores y productoras, agro empresas e instituciones permiten a la cadena de valor contar con un mejor desempeño.

**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												
Medio de comunicación	No. de salidas proyectadas al año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
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												
Diseño cadena de suministro												
Informe de gestión para la apertura de nuevos mercados en la agroindustria y el canal horeca.												



## 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.

Actividad/Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Acercamientos comerciales												
Asesorías a procesos de comercialización internacional												
Informes de inteligencia de mercados												
Infografías de interés comercial diseñadas y compartidas.												
Agro empresas en eventos 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	\$4.500.931	09	\$40.507.479
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$3.201.273	10	\$64.025.460
	\$3.201.273	10	
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$3.953.657	11,5	\$45.467.061
<b>Costo Total por actividad</b>			<b>\$150.000.000</b>

#### 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
<b>Costo Total por actividad</b>			



## 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.

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

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

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

### Otros gastos de la campaña:

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

### Campaña en medios de comunicación

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

### 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
<b>Costo Total por actividad</b>			<b>\$</b>



## 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.

**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	\$ 4.500.831	\$ 13.502.493	\$ 13.502.493	\$ 9.001.662	\$ 40.507.479
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$12.607.092	\$ 18.910.638	\$ 18.910.638	\$ 13.597.092	\$ 64.025.460
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$ 11.345.019	\$ 12.289.869	\$ 12.289.869	\$ 9.542.304	\$ 45.467.061

### 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.

### VIII. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

**8.1 Sostenibilidad económica** – Como resultado de las actividades realizadas se puede esperar la consolidación



## 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.

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 fondo de fomento panelero del programa apoyo a la gestión comercial	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

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

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

Profesional agronegocios desarrollo modelos de negocio	en y de de	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 agronegocios desarrollo modelos de negocio	en y de de	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 procesos mercado internacional, formalización apoyo administrativo	en de y	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**

**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



## 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.

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	\$ 40.507.479
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$ 64.025.460
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$ 45.467.061

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
<b>TOTALES</b>				
<b>PORCENTAJE</b>				

**EL PROPONENTE  
FOMENTO PANELERO**

**EL EJECUTOR: FONDO DE**