



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 2025/09/26	Código de Radicación
---	-----------------------------

I. IDENTIFICACION GENERAL DEL PROYECTO

Nombre del Proyecto Apoyo a la gestión comercial
Objetivo principal Fortalecer integralmente la cadena de suministro de la panela y sus derivados, optimizando los procesos logísticos, comerciales y de gestión empresarial, desarrollando capacidades estratégicas, implementando herramientas digitales, impulsando relaciones comerciales y generando información de mercado, mejorando la competitividad, cumpliendo con la normativa vigente e incrementando en un 0.5% las ventas en los mercados nacionales e internacionales
Duración (Doce): 12 Meses- Vigencia 2026 Fecha de Inicio: 01/01/2026 Fecha de Finalización: 31/12/2026
Valor Total del Proyecto (\$ miles): \$505.599.000 Quinientos cinco millones quinientos noventa 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: <ol style="list-style-type: none">1. Procesos de integración productiva2. Asesoría para el fortalecimiento comercial3. Asesoría empresas formalización y procesos de exportación4. Caracterización y análisis de la cadena de suministro y propuesta desarrollo
Fecha preparación proyecto 26/09/2025
Describa brevemente en que consiste el proyecto En los últimos cinco años se ha consolidado el fortalecimiento de las organizaciones paneleras en aspectos administrativos, modelos de negocio, gestión de la cadena de suministro y adopción de técnicas que facilitan la atención de mercados con alto potencial de crecimiento, equilibrando la oferta de panela y sus derivados en los mercados locales. La creciente tendencia de los consumidores hacia productos naturales y saludables ha impulsado el desarrollo de nuevas presentaciones y alternativas de endulzantes, promoviendo un incremento sostenido en el consumo. Como estrategia de posicionamiento, se han intensificado los acercamientos comerciales que fortalecen la integración vertical de los productores, garantizando una oferta estable de panela con estándares de calidad que cumplen las exigencias del mercado. Asimismo, se ha asesorado a agro-empresas en procesos de alistamiento para exportación,



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.

fortaleciendo su proveeduría, ampliando mercados y usando las exportaciones como mecanismo de estabilización del mercado interno. La inteligencia de mercados ha permitido identificar oportunidades en destinos estratégicos y detectar desvíos en el uso de partidas arancelarias diferentes a la de la panela (17.01.13.00.00), lo que contribuye a un control más preciso del recaudo de la cuota de Fomento.

Para el año 2025, el Programa de Apoyo a la Gestión Comercial del Fondo de Fomento Panelero ha focalizado sus esfuerzos en fortalecer la logística, la gerencia de la cadena de suministro y la generación de habilidades estratégicas en productores y agro empresas. Esto ha permitido mejorar el cumplimiento de estándares técnicos, legales y documentales requeridos por los mercados formales, incrementar los niveles de servicio en exportaciones y atender de manera eficiente a los mercados institucionales, circuitos cortos de comercialización, industria de alimentos y canal horeca.

Proyección 2026:

En 2026, se prevé una expansión estratégica de estas acciones para consolidar la competitividad y sostenibilidad del sector, con especial énfasis en la transformación digital y la internacionalización:

- Comercio Electrónico: Implementar y fortalecer plataformas digitales de venta y promoción para ampliar la participación de la panela en mercados especializados y directos al consumidor, reduciendo intermediarios y mejorando la trazabilidad de la cadena de suministro.
- Ferias Internacionales: Participar en al menos tres ferias internacionales de alimentos y agroindustria, promoviendo la panela como un producto diferenciado, aumentando la visibilidad del sector y generando contactos comerciales estratégicos.
- Asesoría y Alistamiento Comercial: Emitir al menos 24 informes de asesoría a agro empresas, garantizando el cumplimiento de requisitos técnicos, legales y documentales para facilitar su inserción en el mercado formal y en procesos de exportación.
- Capacitación Especializada: Desarrollar 5 talleres enfocados en el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, así como en la optimización de estructuras de costos para mejorar márgenes de rentabilidad.
- Integración Productiva: Identificar y evaluar al menos dos proyectos de integración productiva con análisis de viabilidad técnica, financiera y comercial.
- Gestión de Inteligencia de Mercados: Generar 7 informes de gestión y 4 estudios de inteligencia de mercados internacionales para identificar tendencias, precios y demanda global de panela.
- Promoción Comercial: Realizar 36 acercamientos comerciales y publicar 4 boletines de interés sectorial, logrando al menos 22 negocios concretados con un crecimiento esperado del 18 % en las ventas de las agro-empresas participantes.
- Sostenibilidad y Certificaciones: Acompañar procesos de certificación y mejora de prácticas sostenibles, facilitando el cumplimiento de estándares de calidad e incrementando la competitividad del producto.

Esta proyección permitirá que para finales de 2026 el sector panelero incremente su participación en mercados internacionales, consolide su presencia en plataformas de comercio electrónico y logre un crecimiento sostenible que impacte positivamente la economía de los productores y sus comunidades.

Proponente: N/A

Ejecutor: Fedepanela – Fondo de Fomento Panelero

Elaborado por: Director del Programa apoyo a la gestión comercial



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.

II. INFORMACIÓN DEL PROPONENTE

Nombre o razón social:	
Documento de Identidad o Nit.:	
Naturaleza Jurídica:	
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

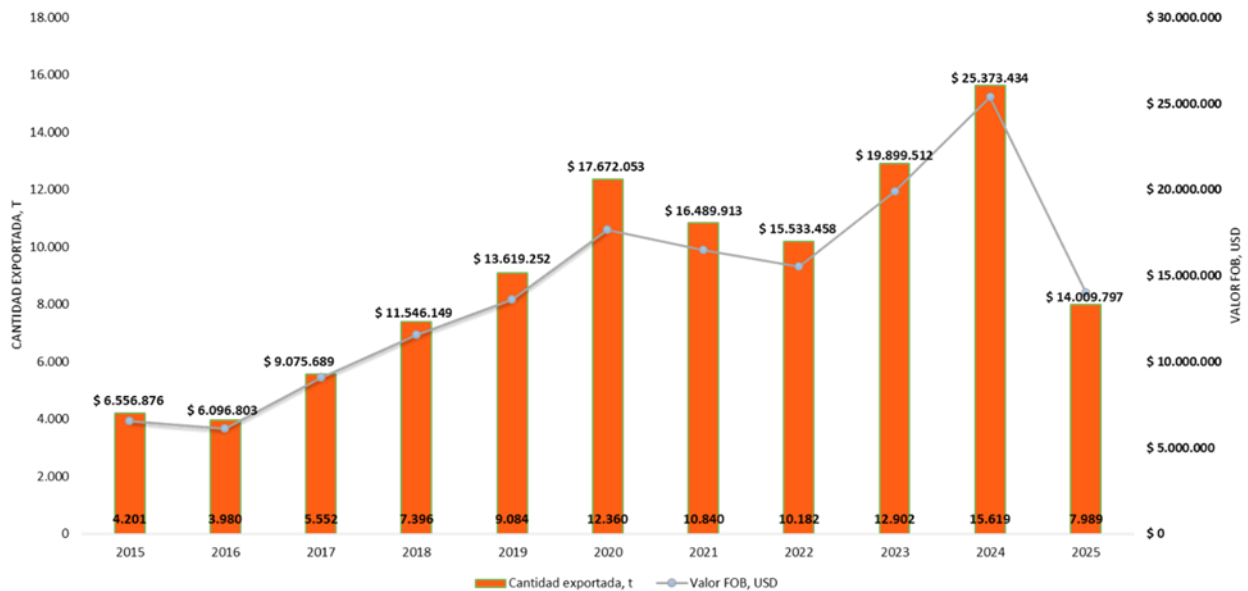
4.1 Características de la región en donde se ejecutará el proyecto: Trece departamentos donde se tiene representación gremial, por parte de Fedepanela y el Fondo de Fomento Panelero

4.2 Situación actual El sector agropecuario colombiano es uno de los motores principales de la economía nacional, tanto por su papel en la seguridad alimentaria como por su creciente importancia en el comercio exterior. En junio de 2025, las exportaciones de
--

bienes agropecuarios, alimentos y bebidas alcanzaron US\$ 1.225 millones, lo que representó un crecimiento del 35,6 % frente al mismo mes de 2024 y una participación cercana al 31 % del total exportado por el país.

Dentro de panorama, la panela se ha posicionado como un producto tradicional con demanda global, gracias a su carácter natural y su valor cultural. Colombia es el segundo productor mundial, con alrededor de 1,2 millones de toneladas anuales que representan el 16 % de la producción global.

En términos de exportación, el producto alcanzó ventas por US\$ 14 millones en el primer semestre de 2025, con destinos principales como Estados Unidos y España, además de mercados emergentes en Europa, América y Asia. Este crecimiento evidencia su potencial como alternativa saludable frente al azúcar refinado y como producto emblemático de la oferta exportadora colombiana.



4.3 Definición del problema u oportunidad



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**

Las agro-empresas paneleras del país enfrentan el reto de ampliar su participación en nuevos mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, presentan limitaciones en su capacidad productiva, logística y de gestión comercial, lo que les impide responder de manera adecuada a la demanda de los mercados actuales, los de exportación, el sector institucional, los circuitos de comercialización, la industria alimentaria y el canal HORECA.

Para aprovechar el potencial de crecimiento de este sector, es necesario fortalecer su competitividad mediante la implementación de planes técnicos, logísticos y comerciales que optimicen las cadenas de valor y garanticen el cumplimiento de los estándares requeridos por dichos mercados.

La inteligencia de mercados a permitido identificar oportunidades en destinos estratégicos para focalizar una fuerza comercial en la vigencia 2026 que fortalezcan la participación en misiones comerciales, ferias o espacios de networking internacional el cual permitan el desarrollo de mercados que no han mostrado crecimiento y la apertura de nuevos canales, dado el alto potencial exportador y los acuerdos comerciales de Colombia con otros países. Cuya finalidad es capitalizar el crecimiento del sector panelero y mejorar la rentabilidad para los productores, con inserción en el portafolio en productos de innovación con ofertas de alto valor y diferenciación. El crecimiento en las exportaciones genera un recaudo directo en la Cuota de Fomento y el posicionamiento de la panela colombiana y productos derivados.

Causas:

- *Poca inserción de tecnología en los diferentes procesos de la producción panelera
- *Carencia de gestión logística y comercial
- *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.
- * Baja implementación de nuevas tecnologías para la toma de decisiones o integración a mercados formales.
- * Baja articulación entre la oferta y demanda
- * Escasez de cooperación en la cadena de suministro

Efectos:

- * Altos costos de producción y competitividad
- * La principal consecuencia el aprovechamiento de oportunidades comerciales.
- * Baja capacidad de negociación y crecimiento empresarial.
- * Limitación de acceso a mercados especializados
- * Bajo crecimiento comercial
- * Baja capacidad de respuesta ante nuevas demandas y necesidades del mercado.
- * Desarticulación de los procesos en los diferentes eslabones de la cadena

4.4 Justificación del proyecto

En los últimos cinco años se ha consolidado el fortalecimiento de las organizaciones paneleras en aspectos administrativos, modelos de negocio, gestión de la cadena de suministro y adopción de técnicas que facilitan la atención de mercados con alto potencial de crecimiento, equilibrando la oferta de panela y sus derivados en los mercados locales.



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**

La creciente tendencia de los consumidores hacia productos naturales y saludables ha impulsado el desarrollo de nuevas presentaciones y alternativas de endulzantes, promoviendo un incremento sostenido en el consumo.

Como estrategia de posicionamiento, se han intensificado los acercamientos comerciales que fortalecen la integración vertical de los productores, garantizando una oferta estable de panela con estándares de calidad que cumplen las exigencias del mercado. Asimismo, se ha asesorado a agro-empresas en procesos de alistamiento para exportación, fortaleciendo su proveeduría, ampliando mercados y usando las exportaciones como mecanismo de estabilización del mercado interno. La inteligencia de mercados ha permitido identificar oportunidades en destinos estratégicos y detectar desvíos en el uso de partidas arancelarias diferentes a la de la panela (17.01.13.00.00), lo que contribuye a un control más preciso del recaudo de la cuota de Fomento.

En el año 2025, el Programa de Apoyo a la Gestión Comercial del Fondo de Fomento Panelero ha focalizado sus esfuerzos en fortalecer la logística, la gerencia de la cadena de suministro y la generación de habilidades estratégicas en productores y agro empresas. Esto ha permitido mejorar el cumplimiento de estándares técnicos, legales y documentales requeridos por los mercados formales, incrementar los niveles de servicio en exportaciones y atender de manera eficiente a los mercados institucionales, circuitos cortos de comercialización, industria de alimentos y canal horeca.

Proyección 2026:

En 2026, se prevé una expansión estratégica de estas acciones para consolidar la competitividad y sostenibilidad del sector, con especial énfasis en la transformación digital y la internacionalización:

- Comercio Electrónico: Implementar y fortalecer plataformas digitales de venta y promoción para ampliar la participación de la panela en mercados especializados y directos al consumidor, reduciendo intermediarios y mejorando la trazabilidad de la cadena de suministro.
- Ferias Internacionales: Participar en al menos tres ferias internacionales de alimentos y agroindustria, promoviendo la panela como un producto diferenciado, aumentando la visibilidad del sector y generando contactos comerciales estratégicos.
- Asesoría y Alistamiento Comercial: Emitir al menos 24 informes de asesoría a agro empresas, garantizando el cumplimiento de requisitos técnicos, legales y documentales para facilitar su inserción en el mercado formal y en procesos de exportación.
- Capacitación Especializada: Desarrollar 5 talleres enfocados en el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, así como en la optimización de estructuras de costos para mejorar márgenes de rentabilidad.
- Integración Productiva: Identificar y evaluar al menos tres proyectos de integración productiva con análisis de viabilidad técnica, financiera y comercial.
- Gestión de Inteligencia de Mercados: Generar 7 informes de gestión y 4 estudios de inteligencia de mercados internacionales para identificar tendencias, precios y demanda global de panela.
- Promoción Comercial: Realizar 36 acercamientos comerciales y publicar 4 boletines de interés sectorial, logrando al menos 22 negocios concretados con un crecimiento esperado del 18 % en las ventas de las agro-empresas participantes.
- Sostenibilidad y Certificaciones: Acompañar procesos de certificación y mejora de prácticas sostenibles, facilitando el cumplimiento de estándares de calidad e incrementando la competitividad del producto.

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

Esta proyección permitirá que para finales de 2026 el sector panelero incremente su participación en mercados internacionales, consolide su presencia en plataformas de comercio electrónico y logre un crecimiento sostenible que impacte positivamente la economía de los productores y sus comunidades.

4.5 Objetivo principal

Fortalecer integralmente la cadena de suministro de la panela y sus derivados, optimizando los procesos logísticos, comerciales y de gestión empresarial, desarrollando capacidades estratégicas, implementando herramientas digitales, impulsando relaciones comerciales y generando información de mercado, mejorando la competitividad, cumpliendo con la normativa vigente e incrementando en un 0.5% las ventas en los mercados nacionales e internacionales

4.6 Objetivos secundarios

1. Fortalecer la cadena de suministro de la panela mediante la optimización de los procesos logísticos y de gestión, desarrollando habilidades, destrezas y conocimientos estratégicos en las agro empresas. Este fortalecimiento permitirá garantizar el cumplimiento de estándares de calidad y servicio, facilitando la respuesta a los retos de los mercados de exportación, institucionales, circuitos cortos, agroindustria y canal Horeca, con una proyección de crecimiento del 5% en eficiencia operativa y capacidad comercial.
2. Impulsar el relacionamiento comercial mediante 8 espacios de networking y 4 ruedas de negocio que acerquen la oferta y la demanda de panela y sus derivados, brindando acompañamiento metodológico y técnico para consolidar acuerdos de comercialización.
3. Generar información estratégica mediante la elaboración de cuatro (4) informes de inteligencia de mercados, que faciliten la toma de decisiones informadas y la formulación de planes de crecimiento sostenibles en las agro empresas beneficiarias
4. Asesorar a cuarenta y tres (43) empresas en sus procesos de internacionalización, incluyendo trámites de exportación, gestión de cupos y fortalecimiento logístico, para facilitar su inserción y permanencia en mercados globales.
5. Asegurar el cumplimiento normativo vigente en certificaciones, requisitos técnicos y documentación a través de la realización de 5 talleres formativos que contribuyan a mejorar la competitividad y sostenibilidad de las agro empresas.
6. Implementar una (1) herramienta digital de gestión comercial que optimice los procesos de planificación, ventas y distribución dentro de la cadena de suministro de la panela.

7. **Incrementar en un 18% las ventas** de las agro empresas beneficiarias del proyecto, mediante estrategias de alistamiento comercial, participación en eventos internacionales y consolidación de la oferta exportable.

Componente	Resumen narrativo	Indicador	Verificación	Supuestos
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.	Gestión en el cumplimiento y calidad de las agro empresas, afrontando los diferentes retos del mercado.	<p># agro empresas asesoradas en procesos de alistamiento comercial.</p> <p># Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.</p> <p># proyectos de integración.</p> <p># De informes caracterización (1) Análisis (1) Propuestas (2)</p>	<p>* 24 agro empresas con alistamiento comercial, donde se evidencie el cumplimiento técnico, legal y documental que se insertan en el mercado formal.</p> <p>* 5 Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.</p> <p>(3) Identificación de proyectos de integración productiva a través de escenarios de desarrollo e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial.</p> <p>Caracterización, análisis y propuesta de desarrollo de la cadena de suministro de la panela.</p>	<p>*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.</p> <p>*Esquemas de integración cuentan con capacidad e interés para desarrollar procesos formales e integrarse a mercados competitivamente, con destino a mercados institucionales y</p>

				<p>circuitos cortos de comercialización. Las organizaciones de productores y empresas logran alinear los objetivos estratégicos</p>
<p>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.</p>	<p>Promover espacios de interacción empresarial que permitan el acceso a nuevos canales comerciales.</p>	<p># Informe de gestión para la identificación de nuevos mercados en la agroindustria y el horeca.</p> <p># acercamientos comerciales entre oferta y demanda</p>	<p>*7 Informes de gestión para la identificación de nuevos mercados en la agroindustria y el horeca.</p> <p>* 36 acercamientos comerciales entre oferta y demanda</p>	<p>Con la identificación de los nuevos espacios de networking las agro empresas paneleras, ampliarán su participación en mercados especializados.</p>
<p>Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan a las agro empresas ampliar su participación en mercados especializados.</p>	<p>Forjar la exploración y participación en nuevos segmentos de mercado.</p>	<p># Informes de inteligencia de mercados</p> <p># de acercamientos entre los nuevos mercados y las agro empresas</p> <p># Boletines de interés comercial.</p>	<p>*4 Informes de inteligencia de mercados internacional</p> <p>*4 boletines de interés comercial</p> <p>* 22 negocios logrados, con un incremento del 18% en sus ventas.</p> <p>*presencia en 3 ferias y/o misiones comerciales estratégicas para</p>	<p>Con los informes de inteligencia de mercados los productores podrán realizar estrategias de ingreso a nuevos mercados.</p>

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

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

		# Negocios logrados	posicionar la panela colombiana	
		# De participaciones en ferias y/o misiones comerciales	Implementación de (1) plataformas o canales digitales para ventas nacionales e internacionales.	
		# Desarrollo de estrategias de comercio electrónico		
Asesorías a procesos de comercialización internacional: trámites, proceso exportador, fortalecer aspectos logísticos, asesoría en cupos de exportación	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	43 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.
		# toneladas exportadas	Seguimiento en plataformas # de toneladas exportadas agro empresas asesoradas	
Promoción de agro empresas en eventos comerciales.	Impulsar las agro empresas en espacios de comercialización.	# agro empresas participan en eventos comerciales	* 14 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



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**

				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.	(4) 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

La panela es un producto obtenido de la caña de azúcar a través de procesos de extracción y concentrado del jugo de caña, sin un proceso de refinamiento industrial. Presenta distinta composición física y organoléptica frente al azúcar blanco o moreno refinado u otros endulzantes.

La cadena panelera en Colombia está conformada por 350.000 familias mayoritariamente de economía campesina: trapiches artesanales con 70.000 unidades productivas en 196.000 hectáreas sembradas, producción en pequeñas parcelas, comercialización a través de intermediarios y asociaciones. Esto determina costos, escalas de producción y capacidad de cumplimiento de contratos internacionales.

La panela se posiciona como endulzante 'natural', con potencial en segmentos orgánicos, gourmet y consumidores preocupados por sostenibilidad y procesamiento mínimo, se evidencia un crecimiento exponencial en los últimos diez años en mercado internacional destacando suministro a Estados Unidos y España.

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	<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

<p>circuitos de comercialización, la industria alimentaria y el sector HORECA.</p>	<p>e inversión evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caracterización, análisis y propuesta de desarrollo de la cadena de suministro de la panela.
<p>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.</p>	<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
<p>Identificar nuevos mercados y oportunidades comerciales que permitan a las agro empresas ampliar su participación en mercados especializados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Generación de informes de inteligencia de mercados • Publicación de boletines de interés comercial • Numero de negocios logrados • Participación participaciones en ferias y/o misiones comerciales. • Desarrollo de estrategias de comercio electrónico.
<p>Realizar asesoría a procesos de comercialización internacional: trámites, proceso exportador, fortalecer aspectos logísticos, asesoría en cupos de exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Asesoramiento a empresas en procesos de exportación de panela • Seguimiento en plataformas # toneladas exportadas a agro empresas asesoradas
<p>Promoción de agro empresas en eventos comerciales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Impulsar las agro empresas en espacios de comercialización
<p>Generación de eventos de difusión masiva en temas de interés para el sector</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la participación en temas de interés del subsector panelero

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	24	# agro empresas asesoradas en procesos de alistamiento comercial.	24 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

cumplimiento técnico, legal y documental.				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.
Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.	5	# Talleres en temas relacionados con el mejoramiento de índices de competitividad y sostenibilidad, estructura de costos.	5 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	3	#Proyectos de integración	Identificación de 3 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.
Caracterización de análisis y propuesta de la cadena de suministro de la panela	1 1 2	# caracterizaciones análisis y propuesta de desarrollo de la cadena de suministro de la panela	1 informe de Caracterización 1 informe de análisis 2 propuestas de la cadena de suministro	Levantamiento de información y análisis de los eslabones de la cadena con propuestas para su desarrollo competitivo.

Objetivo específico No 2:

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

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Generación de informes de inteligencia de mercados	4	# Informes de inteligencia de mercados internacional	*4 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 de interés comercial	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	43	# Agro empresas asesoradas en exportación, solicitud de cupos a EE. UU. y procesos de formalización	43 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	14	# agro empresas que participan en eventos comerciales	14 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)

Acciones	Metas	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Generación de eventos de difusión masiva en temáticas de interés para el sector	4	# Eventos de formación realizados.	4 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)



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.

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												
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												
Boletines de interés comercial												
Participación de agro empresas en espacios comerciales.												
Eventos de difusión en temáticas de interés comercial.												
Caracterización de análisis y propuesta de la cadena de suministro de la panela												

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

**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 Prom. unitario mensual \$	Unidades	Costo total \$
Procesos de integración productiva	\$4.770.881	10,5	\$ 50.094.251
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$3.548.013	10.5	\$ 74.508.273
	\$3.548.013	10.5	
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$3.548.013	10.5	\$ 37.254.137
Caracterización y análisis de la cadena de suministro y propuesta desarrollo	\$3.548.013	10.5	\$ 37.254.137
Gastos para desarrollo de actividades del programa para la gestión de apoyo comercial.	\$9.244.460	20	\$184.889.203
Costo Total por actividad			\$384.000.000

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			

ITEMS POR ACTIVIDAD	Costos promedio unitarios \$	Unidades	Costo total \$
---------------------	---------------------------------	----------	----------------



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**

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.

Concepto	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total Actividad
Honorarios Programa	\$24.401.000	\$24.401.000	\$24.401.000	\$24.401.000	\$97.604.000
Gastos Administrativos Convenio	\$5.998.750	\$5.998.750	\$5.998.750	\$5.998.750	\$23.995.000
TOTALES	\$30.399.750	\$30.399.750	\$30.399.750	\$30.399.750	\$121.599.000

Actividad	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total Actividad
Procesos de integración productiva	\$ 9.541.762	\$ 14.312.643	\$ 14.312.643	\$ 11.927.203	\$ 50.094.251
Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$ 14.192.052	\$ 21.288.078	\$ 21.288.078	\$ 17.740.065	\$ 74.508.273
Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$ 8.870.033	\$ 10.644.039	\$ 10.644.039	\$ 7.096.026	\$ 37.254.137
(4) Caracterización y análisis de la cadena de suministro y propuesta desarrollo	\$ 7.096.026	\$ 10.644.039	\$ 10.644.039	\$ 8.870.033	\$ 37.254.137
Plataforma Tried para la generación de Informes de inteligencia de mercados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 990.000	\$ 990.000
Plataforma con herramientas estadísticas sobre la gestión y análisis del comercio internacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
Participación Feria Internacional Europa	\$ 60.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60.000.000
Participación Feria Internacional Estados Unidos	\$ -	\$ 60.000.000	\$ -	\$ -	\$ 60.000.000
Participación Feria Internacional Latinoamérica	\$ -	\$ -	\$ 40.000.000	\$ -	\$ 40.000.000
Participación Convención Nacional e Internacional de Supermercados del Sector (Góndola)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Participación evento Retail (macrotendencias, espacios de networking para generar estrategias comerciales, Retail del Futuro)	\$ -	\$ 2.000.000	\$ -	\$ -	\$ 2.000.000
Participación Macrorrueda Procolombia	\$ -	\$ 1.200.000	\$ -	\$ -	\$ 1.200.000



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**

Gastos para desarrollo de actividades del programa para la gestión de apoyo comercial.	\$ 3.674.801	\$ 3.674.801	\$ 3.674.801	\$ 3.674.800	\$ 14.699.203
TOTALES	\$101.600.667	\$123.763.600	\$100.563.600	\$58.072.133	\$384.000.000

VI- POBLACIÓN BENEFICIADA: La cobertura del programa abarca trece departamentos, integrando productores, agro empresas y asociaciones registradas en la base de datos institucional bajo criterios de formalidad y cumplimiento fitosanitario. El mecanismo de atención se desarrolla por demanda, es decir, a solicitud directa de las agro empresas en temas puntuales o específicos relacionados con el fortalecimiento de sus canales de comercialización y los mercados a los cuales desean acceder. Existen agro empresas y asociaciones que vienen siendo acompañadas desde años anteriores, las cuales, en la medida en que crece su oferta y evolucionan sus proyecciones comerciales, fijan sus ojos en nuevos mercados y, con ello, surgen nuevas exigencias técnicas, logísticas y normativas. Estas necesidades motivan la continuidad del acompañamiento del área comercial, que brinda soporte estratégico para la adaptación y cumplimiento de dichos requisitos. Asimismo, la oferta de servicios y las rutas de atención se encuentran disponibles en la página web de la Federación, facilitando el acceso y la articulación con las empresas interesadas.

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 rentabilidad y competitividad de los ingresos en los productores con acceso a nuevos mercados.

7.3 Impactos ambientales positivos o negativos sobre el suelo, el agua, el aire, la fauna o la flora: Potencializar la sostenibilidad en el sector panelero.

- **Impactos Positivos:**

Visibilizar las agro empresas y emprendimientos con enfoque de sostenibilidad.

- **Impactos Negativos:**

- Falta de incentivos a los procesos orgánicos en los productores que lo realizan.

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

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

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

- Desarrollo comercial de agro empresas en el marco de la formalidad
- Mayor acceso a mercados especializados en el canal Horeca, agroindustrial e institucional.
- Diversificación de mercados a nivel internacional.
- Fortalecimiento de competencias para realizar exportaciones.
- Reducción de costos de producción y aumento de competitividad del sector panelero con Innovación tecnológica
- Cadena de suministro con disminución de intermediación y optimización logística.
- Posicionamiento del portafolio de productos derivados de la panela.

VIII. SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

8.1 Sostenibilidad económica – Incrementar el recaudo de la cuota de fomento, a través de mercados especializados y de exportación, el cual permitirá reinvertir en las actividades propuestas 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	Se requiere experiencia profesional de 4 años y específica en diseño e implementación de procesos para	N/A	4

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	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.			
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	



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.

Profesional para la cadena de suministro	Se requiere una experiencia mínima de dos (2) años en el sector agropecuario y/o agroindustrial, o de un (1) año en actividades de carácter técnico y/o comercial en el sector caficultor y/o panelero. Se valorará de manera preferente contar con conocimiento de las principales zonas paneleras del país.	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 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.

El proyecto se articula de manera directa con las políticas nacionales y departamentales orientadas al fortalecimiento de la producción panelera, actuando como un componente transversal que integra procesos comerciales, logísticos, empresariales y de cumplimiento normativo a lo largo de toda la cadena de valor.

El proyecto aporta a la implementación de estrategias del POP al fortalecer la estructura comercial de la cadena, mejorar la información de mercados y consolidar relaciones comerciales que faciliten la integración entre eslabones productivos, contribuyendo a los objetivos de planificación, formalización, sofisticación productiva y acceso a mercados definidos en el POP.

El proyecto apoya la participación de productores y agro empresas paneleras en mecanismos de compras públicas, mediante la asesoría en requisitos comerciales, normativos y logísticos, la verificación de estándares técnicos, la consolidación de oferta, el acompañamiento en procesos de registro y la identificación de oportunidades en los mercados institucionales. Esto permite que los actores de la cadena cumplan las condiciones de calidad y formalidad que exigen entidades territoriales, ICBF, PAE, y otros programas estatales.



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**

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:

#	Descripción	Actividad	Total Actividad
1	Honorarios Directora Comercial	Coordinador del programa Apoyo a la gestión Comercial	\$97.604.000
2	Profesional en agronegocios y desarrollo de modelos de negocio	Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$ 37.254.137
3	Profesional en agronegocios y desarrollo de modelos de negocio	Asesoría para el fortalecimiento comercial	\$ 37.254.137
4	Profesional para la asesoría en procesos de mercado internacional, formalización y apoyo administrativo	Asesoría empresas formalización y procesos de exportación	\$ 37.254.137
5	Profesional para la cadena de suministro	Caracterización y análisis de la cadena de suministro y propuesta desarrollo	\$ 37.254.137
6	Profesional especializado	Procesos de integración productiva	\$ 50.094.251
7	Gastos Administrativos	Servicios de aseo, vigilancia y seguridad. Materiales y suministros. Arrendamientos. Viáticos y gastos de viaje. Comunicaciones y transporte. Gastos bancarios	\$23.995.000
8	Participación Ferias Internacionales	Participación Ferias Internacionales	\$160.000.000
9	Plataformas de análisis comercio internacional	Plataformas de análisis comercio internacional	\$4.490.000
10	Participación eventos	Participación eventos	\$5.700.000
11	Gastos para desarrollo de actividades del programa para la gestión de apoyo comercial	Gastos del equipo profesional para el desarrollo de actividades del programa de gestión y apoyo comercial	\$ 14.699.203
		TOTAL	\$505.599.000

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
Apoyo a la Gestión Comercial	\$505.599.000	FFP		\$505.599.000
TOTALES		FFP		\$505.599.000
PORCENTAJE				

MATRIZ DE RIESGOS

<u>Descripción del riesgo</u>	<u>Valoración</u>	<u>Medidas de mitigación</u>	<u>Responsable</u>
Altas cargas operativas que limiten la disponibilidad del equipo para realizar asesorías	Media	Planificación mensual, priorización y redistribución de tareas	Director del programa
Información técnica insuficiente para elaborar diagnósticos	Media	Solicitud previa de documentos y verificación inicial	Director del programa
Reprogramaciones internas que retrasen la ejecución de asesorías	Baja	Confirmaciones anticipadas y uso de agenda institucional	Director del programa
Limitaciones logísticas (equipos, espacios, conectividad) para ejecutar talleres	Media	Revisión previa de recursos y alternativas de locación	Director del programa
Falta de tiempo del equipo técnico para preparar materiales del taller	Media	Planificación anticipada y apoyo entre áreas	Director del programa
Retrasos en la convocatoria institucional del taller	Baja	Cronograma de difusión y recordatorios internos	Director del programa
Falta de recursos técnicos para evaluar proyectos de integración productiva	Media	Solicitar apoyo interdisciplinario y fuentes externas	Director del programa
Dificultad interna para consolidar información financiera y comercial	Media	Plantillas estandarizadas y verificación conjunta	Director del programa
Limitación de tiempo para revisar viabilidad técnica y financiera	Media	Priorización y distribución del análisis por etapas	Director del programa
Falta de información confiable para caracterizar la cadena	Media	Validación con fuentes oficiales y verificación en campo	Director del programa

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


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

Demoras internas en la recolección de datos de la cadena productiva	Media	Cronograma de visitas y coordinación previa	Director del programa
Dificultad para acceder a actores clave de la cadena	Baja	Articulación con asociaciones y direcciones regionales	Director del programa
Retrasos internos en la consolidación del informe	Media	Cronograma interno y reuniones de seguimiento	Director del programa
Falta de información actualizada sobre mercados destino	Media	Revisión periódica de fuentes oficiales	Director del programa
Limitaciones para generar evidencia comercial o contactos verificados	Baja	Trabajo en red con entidades aliadas	Director del programa
Sobrecarga de actividades que retrase acercamientos comerciales	Media	Priorización de empresas y agenda semanal	Director del programa
Dificultad para contactar empresas por falta de bases actualizadas	Media	Actualización de directorios institucionales	Director del programa
Falta de disponibilidad del equipo para realizar seguimientos	Baja	Distribución de actividades por zonas	Director del programa
Demoras internas en la consolidación de información para informes	Media	Calendario de entregas y plantillas de sistematización	Director del programa
Falta de acceso a fuentes actualizadas de información sectorial	Media	Gestión de convenios o plataformas externas	Director del programa
Errores en la interpretación de datos	Baja	Revisión por pares y validación antes de publicar	Director del programa
Retrasos en la elaboración de boletines por carga operativa	Media	Planificación mensual con fechas fijas	Director del programa
Dificultades para obtener información necesaria para boletines	Media	Solicitud anticipada a áreas responsables	Director del programa
Problemas de diseño o publicación por falta de recursos técnicos	Baja	Uso de plantillas institucionales	Director del programa
Riesgos de movilidad internacional por conflictos diplomáticos	Alta	Monitoreo geopolítico y coordinación con embajadas	Director del programa
Brotos sanitarios en el país destino que afecten la participación	Alta	Verificación de alertas sanitarias y seguro de viaje	Director del programa
Fallas en la logística institucional para viajes al exterior	Media	Planificación anticipada y verificación de documentos	Director del programa
Costos imprevistos que limiten la participación	Media	Gestión anticipada de recursos y ajustes presupuestales	Director del programa
Demoras en la aprobación interna de desplazamientos	Baja	Trámite anticipado y seguimiento constante	Director del programa
Retardos o fallas del proveedor en actualizar la plataforma	Media	Solicitar reportes regulares y revisar los acuerdos del nivel de servicio	Director del programa

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

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

Interrupciones en el servicio contratado	Media	Comunicación inmediata con proveedor y plan alternativo	Director del programa
Limitaciones de acceso por licencias o usuarios	Baja	Gestión anticipada de licencias	Director del programa
Datos incompletos o inconsistentes del proveedor	Media	Validación cruzada con otras fuentes	Director del programa
Falta de actualización normativa del equipo asesor	Media	Capacitación continua	Director del programa
Sobrecarga operativa que limite la prestación de asesorías	Media	Distribución equilibrada de cargas y priorización	Director del programa
Falta de acceso a información especializada	Media	Gestión de convenios y plataformas	Director del programa
Dificultades logísticas para programación de asesorías	Baja	Agenda estructurada y confirmaciones previas	Director del programa
Limitaciones logísticas para organizar espacios comerciales	Media	Verificación anticipada de locación y recursos	Director del programa
Baja disponibilidad del equipo para coordinar participantes	Media	Cronograma y distribución de responsabilidades	Director del programa
Demoras internas en la convocatoria institucional	Baja	Fechas definidas y recordatorios internos	Director del programa
Dificultad para articular oferta y demanda por falta de información	Baja	Solicitud previa de perfiles de empresas	Director del programa
Limitaciones logísticas para ejecutar eventos	Media	Revisión previa de recursos y alternativas	Director del programa
Retrasos internos en la elaboración de contenidos	Media	Planificación y apoyo entre áreas	Director del programa
Errores en la publicación por fallas de diseño o formato	Baja	Uso de plantillas institucionales	Director del programa


**EL PROPONENTE
FOMENTO PANELERO
PANELERO**
**EL EJECUTOR: FONDO DE
FOMENTO PANELERO**