



Contenido

1	RECAUDO CUOTA DE FOMENTO PANELERO INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019	3
1.1	Introducción.....	3
1.2	Metas y Logros (Trimestre).....	3
1.3	Historial y Comparativo Precios de Resolucion.	3
1.4	Comparativo Recaudo Enero-Mayo 2018-2019.....	4
1.5	Comportamiento Histórico de Recaudo.....	5
2	PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019.....	6
2.1	Introducción.....	6
2.2	Metas y Logros (Trimestre).....	7
2.3	Desarrollo de Actividades del Programa	31
2.3.1	Seguridad Social y Laboral.....	31
2.3.2	Capital social y Fortalecimiento Organizacional	35
2.3.3	Buenas Practicas Agricolas (BPA).....	38
2.3.4	Certificación Orgánica.....	39
2.3.5	Gestión Ambiental.....	39
3	PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019 41	
3.1	Introducción.....	41
3.2	Metas y Logros (Trimestre).....	42
3.3	Desarrollo de Actividades del Programa	42
3.3.1	Sistema de Información de Precios	42
3.3.2	Costos de Producción	52
3.4	Sistema de Información Geográfica (SIG).....	54
3.5	Página Web (Sipa)	54
3.6	Plan de Mejora.....	56
3.7	Otros.....	56
3.7.1	Valor de la Producción 2019.....	56
3.7.2	Empleo	58
3.7.3	Información Climatica	58
4	PROGRAMA COMERCIAL INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019	59



4.1	Introducción.....	59
4.2	Metas y Logros (Trimestre).....	59
4.3	Desarrollo de Actividades del Programa Comercial	61
4.3.1	Modelos de Negocios	61
4.3.2	Fortalecimiento Encadenamientos Productivos	74
4.3.3	Promoción Comercial de Encadenamientos Productivos	78
4.3.4	Convenios o Alianzas Institucionales.....	81
4.3.5	Auxiliar de Manejo Documental	82
4.3.6	Otras Actividades	82
5	PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019.....	94
5.1	Introducción.....	94
5.2	Metas y Logros (Trimestre).....	94
5.3	Actividades Desarrolladas	96
5.3.1	Eventos Nacionales, Regionales y Locales.....	96
5.3.2	Activaciones.....	96
5.4	Producción y Emisión de Mensajes.....	97
5.5	Producción de Piezas y Merchandising.....	97
5.6	Registro Fotográfico	98
6	PROGRAMA COMISIÓN NACIONAL DE VIGILANCIA PARA LA CALIDAD DE LA PANELA INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019	100
6.1	Introducción.....	100
6.2	Metas y Logros (Trimestre).....	100
6.3	Actividades de la Comisión.....	101
6.3.1	Reuniones departamentales intersectoriales de vigilancia para la calidad de la panela.	101
6.3.2	Seguimiento constante a los compromisos adquiridos por las instituciones	101
6.4	Incautaciones de panela abril - mayo 2019.	101



1 RECAUDO CUOTA DE FOMENTO PANELERO INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019

1.1 Introducción

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley 40 de 1990, el pago de la cuota de fomento panelero corresponde al 0.5% del precio de cada kilo gramo de panela que produzcan los trapiches paneleros a lo que están obligadas todas las personas naturales y jurídicas que adquieran o reciban a cualquier título, transformen o comercialicen panela de producción nacional.

Por lo anterior y dado que más del 80% de los productores paneleros trabajan en la informalidad se dificulta controlar el pago de la cuota de fomento a estas personas informales por lo que Fedepanela ha desarrollado un procedimiento de verificación cobro de la cuota que consiste en que cada empaque de panela tenga adherida una etiqueta que evidencie el pago de la cuota de fomento.

La informalidad del Subsector no solo dificulta el cobro de la cuota de fomento, sino que perjudica a los productores y comerciantes en temas de precios y desarrollo del subsector.

A continuación, presentamos un histórico desde el año 2014 de la variación de precios de referencia para la liquidación de la cuota de fomento de acuerdo con la Resolución emitida por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, con el fin de hacer notar como el precio de resolución afecta directamente y en proporciones importantes el recaudo de la cuota de fomento.

1.2 Metas y Logros (Trimestre)

La administración del Fondo viene desarrollando nuevas estrategias de recaudo de la cuota de fomento panelero que tiene como objetivo el mayor recaudo de la cuota y además obligar a la formalización de los productores y comerciantes paneleros.

La estrategia de recaudo se enfoca en realizar la verificación del pago de la cuota de fomento panelero en Grandes Superficies y Almacenes de Cadena, amparada jurídicamente en lo dispuesto en el Decreto 1071 de 2015, artículo 2.10.3.5.4.....

*Parágrafo 5. (...) **Los segundos compradores** que adquieran el producto sin verificar el pago de la cuota, **responderán solidariamente** de las obligaciones adquiridas por el agente recaudador” (subraya y negrilla fuera de texto)*

Aunado a lo anterior, el artículo 2.10.3.5.5. del decreto en mención, concluyó de manera expresa que la Cuota de Fomento **se liquidará sobre el precio del producto que figure en la correspondiente factura de venta**, precio que en ningún caso será inferior al señalado semestralmente por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

1.3 Historial y Comparativo Precios de Resolución.

HISTORIAL PRECIOS DE RESOLUCIÓN 2014 2019		
NÚMERO DE RESOLUCIÓN	SEMESTRE	PRECIO
507	I - 2015	1.500
187	II-2015	1.500
475	I-2016	1.500
149	II-2016	1.700
332	I-2017	2.158
180	II-2017	3.154
458	I-2018	2.732
283	II-2018	1.969
507	I-2019	1.857

Tomando el precio de resolución del primer semestre de 2018 con el mismo periodo de 2019 y calculando el recaudo a 300 millones de kilos de panela por el 0,5%, vemos como la disminución en el recaudo es de \$1.312.500.000.

	kilos de panela		Recaudo \$
2.732	300.000.000	0,5%	4.098.000.000
1.857	300.000.000	0,5%	2.785.500.000

Así mismo, cabe anotar que el precio de referencia de resolución, comparando el primer semestre de 2018 y 2019 ha disminuido en un 32% como se muestra en el siguiente cuadro.

COMPARATIVO PRECIOS RESOLUCIÓN			
PRIMER SEMESTRE 2018		PRIMER SEMESTRE 2019	DIFERENCIA
\$	2.732	\$	1.857
			-32%

1.4 Comparativo Recaudo Enero-Mayo 2018-2019

A continuación, presentamos el comportamiento del recaudo, enero – mayo 2018/2019 en donde podemos observar, que, pese a la disminución en el precio de referencia, el recaudo solo ha disminuido un 20% comparando los meses de enero a mayo de 2018 / 2019.

COMPARATIVO RECAUDO POR DEPARTAMENTO ENERO/MAYO 2018/2019			
DEPARTAMENTO	ENERO/MAYO/ 2018	ENERO/MAYO 2019	DIFERENCIA
Quindio	572.528	4.867.259	750%
Barranquilla	465.099	635.688	37%
Santander	208.892.963	232.460.344	11%
Cauca	39.068.524	40.439.212	4%
Caldas	53.316.814	52.932.593	-1%
Tolima	58.179.480	56.930.317	-2%
Huila	71.075.697	63.187.036	-11%
Valle	338.196.983	277.931.754	-18%
C\Marca	278.010.869	224.273.681	-19%
Antioquia	319.600.803	236.937.828	-26%
Nariño	164.270.931	112.677.350	-31%
Risaralda	49.852.857	33.809.231	-32%
Boyacá	314.504.525	165.836.378	-47%
Caqueta	2.008.000	-	-100%
Norte Santander	-	16.071.000	
TOTALES	1.898.016.072	1.518.989.671	-20%

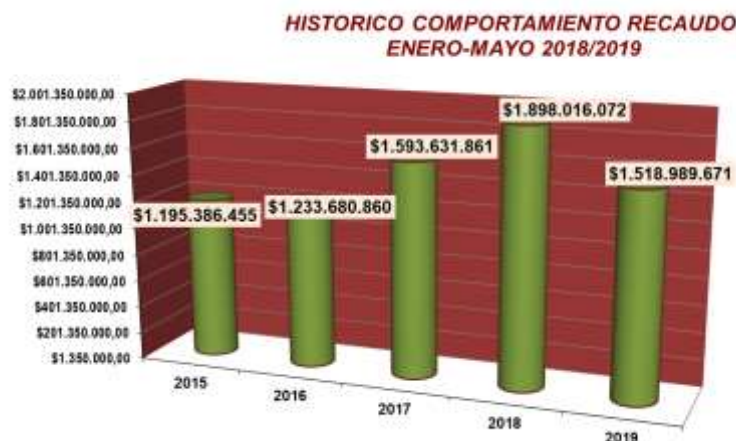
Fuente: Departamento de Contabilidad FFP

Los departamentos que han aumentado el recaudo son Barranquilla y Santander. De otra parte, hay una disminución significativa en los departamentos de Cundinamarca, Antioquia, Nariño y Risaralda y Boyacá, debida principalmente por la disminución en el precio de la panela, como lo resaltamos anteriormente.

En seguida presentamos la gráfica del comportamiento del recaudo en los primeros cinco meses de los años 2015 a 2019. Se resalta, como los años 2017 y 2018 en donde se han presentado los mejores precios de la panela históricamente, se ve reflejado en el recaudo de la cuota de fomento.

En la siguiente gráfica se presenta el comportamiento del recaudo en los últimos cinco (5) años.

1.5 Comportamiento Histórico de Recaudo



Fuente: Departamento de Contabilidad FFP

Los ingresos por recaudo en la estrategia de almacenes y grandes superficies ha aumentado en un 61% y las exportaciones en un 4%.

COMPARATIVO INGRESOS ALMACENES Y EXPORTACIONES			
DEPARTAMENTO	ENERO/MAYO/ 2018	ENERO/MAYO 2019	DIFERENCIA
Almacenes	151.447.956	244.586.797	61%
Exportaciones	58.456.782	60.760.290	4%

De todo el recaudo de almacenes realizado desde enero de 2018 a la fecha, solo cuatro productores han presentado solicitud de reembolso por doble pago. Es importante anotar que a los productores se les informó que se realizaría la retención en los Almacenes y se elaboró un formato de liquidación en el cual se tiene la opción de descontar de las ventas mensuales los valores descontados por los almacenes, previa presentación de la certificación respectiva. Así mismo, en la página web de Fedepanela, link Transparencia, se encuentra el procedimiento del pago de la cuota de fomento.

En El siguiente cuadro podemos observar los departamentos más representativos en recaudo de cuota de fomento, Valle 18%, Antioquia 16%, Santander 15%, Cundinamarca 15%, Boyacá 11%, Nariño 7%. Entre estos departamentos se recauda el 82% de la cuota de fomento.

PORCENTAJE DE PARTICIPACION DEL TOTAL DEL RECAUDO POR DEPARTAMENTO ENERO-MAYO/2019		
PARTICIPACION	DEPARTAMENTO	TOTAL
18%	Valle	277.931.754
16%	Antioquia	236.937.828
15%	Santander	232.460.344
15%	C/Marca	224.273.681
11%	Boyacá	165.836.378
7%	Nariño	112.677.350
4%	Huila	63.187.036
4%	Tolima	56.930.317
3%	Caldas	52.932.593
3%	Cauca	40.439.212
2%	Risaralda	33.809.231
1%	Norte Santander	16.071.000
0%	Quindio	4.867.259
0%	Barranquilla	635.688
0%	Caqueta	-
0,00%	Caqueta	-
100%		1.518.989.671

Fuente: Departamento de Contabilidad FFP

2 PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019

2.1 Introducción

El programa de asistencia técnica del Fondo de Fomento Panelero tiene por objetivo principal dar acompañamiento técnico y agroempresarial a los productores paneleros de las diferentes regiones mediante la prestación de asistencia técnica integral, el acompañamiento agroempresarial, el apoyo en procesos de certificación en buenas prácticas agrícolas (BPA), capacitaciones y asesorías para el fortalecimiento de los conocimientos en BPA, sensibilización a los productores paneleros vinculados en encadenamientos productivos acerca del sistema de seguridad y salud en el trabajo SG-SST (Ley1562/12, Decreto 1443/14, Decreto 1072/15), construcción de capital social a través



de un proceso de fortalecimiento socio – empresarial dirigido a las empresas asociativas de productores, jóvenes y mujeres así como como a través de la conformación de las redes para canalizar y promover el emprendimiento, acompañamiento en la adopción de la resolución 779 de 2006 y resolución 2674 de 2013 aplicables a trapiches y centrales de mieles, introducción de los productores en el cumplimiento de la norma HACCP (Hazard Análisis Critical Control Points) y la formación continua del sistema de gestión de calidad para que los productores puedan ganar espacios en nuevos niveles de mercado, mejorar competitividad y sostenibilidad, mejorar y aumentar los ingresos y permitir que se reactiven las economías locales y regionales.

2.2 Metas y Logros (Trimestre)

El proyecto de asistencia técnica del Fondo de Fomento Panelero brinda apoyo y acompañamiento a los productores de panela mediante actividades de caracterización en diferentes componentes (agrícola, infraestructura, ambiental, orgánico, seguridad social y salud laboral), levantamiento de información de georreferenciación, planes de implementación, talleres de acompañamiento técnico, visitas de asistencia técnica, capacitaciones de fondo de fomento y capacitación a operarios.

METAS	II TRIMESTRE - 2019		
	TOTAL	EJECUTADO	% DE AVANCE
Apoyar a 25 productores en el proceso de certificación en BPA.	25	10	40%
Realizar 248 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA.	248	95	38%
Capacitar a 744 productores beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado	744	379	51%
Implementar (3) nuevos procesos certificación orgánica grupal y/o individual en potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.	3	0.5	15%
Capacitar a 124 productores en normatividad orgánica e insumos orgánicos.	116	65	52%
Realizar 56 campañas de sensibilización en formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SGSST a potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.	56	28	50%
Realizar cuatro capacitaciones para recurso humano a nivel nacional.	4	2	50%

Capacitar a 744 productores sobre la normatividad ambiental vigente.	744	372	50%
Incrementar las Competencias Organizacionales en 27 Empresas Asociativas atendidas desde 2018 y 13 Empresas Asociativas nuevas para el 2019 para un total de 40 Empresas Asociativas beneficiarias mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. (Esta meta solo se puede cuantificar semestralmente).	0	5% (40 empresas asociativas)	50%
14 Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros y 14 Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras con procesos de caracterización, diagnóstico y capacitación en Planeación Estratégica del negocio, e-commers y habilidades de negociación.	28	14 redes de jóvenes y 14 redes de mujeres caracterizadas y con diagnostico ICE	50%
Dos (2) metodologías actualizadas de perfil sanitario (Resolución 779 de 2006 y Resolución 2674 de 2013),	2	2	100%
Programas base Resolución 779 de 2006 actualizados (Capacitación, limpieza y desinfección, control de plagas)	3	3	100%
Programas base Resolución 2674 de 2013 actualizados (abastecimiento de agua, mantenimiento, calibración, muestreo, producción y trazabilidad)	5	5	100%
Una (1) metodología de capacitación en manipulación de alimentos y BPM actualizada.	1	1	100%
Veinte (20) Diagnósticos sanitarios con sus correspondientes planes de implementación y seguimiento bajo requisitos de la Resolución 779 de 2006.	20	5	25%
Cuatro (4) Diagnósticos sanitarios con sus correspondientes planes de implementación y seguimiento bajo requisitos de la Resolución 2674 de 2013.	4	0	0%
Tres (3) modelos de análisis de peligros HACCP (Bloque, pulverizada y mieles).	3	0	0%
Tres (3) programas base complemento de BPM para Ley FSMA final de año	3	0	0%
Cuatro (4) capacitaciones en implementación de Ley FSMA. (1er trimestre: 0, 2do trimestre: 0, 3er trimestre: 2, 4to trimestre: 2).	4	0	0%

Impresión ejemplares material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia.	1000	1000	100%
---	------	------	------

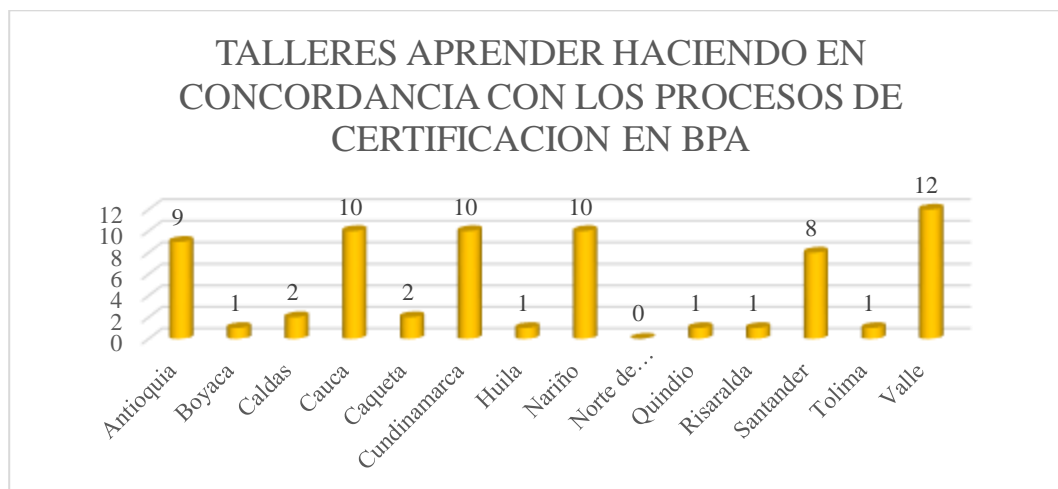
A continuación, se presentan las actividades que se desarrollaron en el segundo trimestre del año:

- **Apoyar a 25 productores en el proceso de certificación en BPA. (El porcentaje de avance de esta meta es de 40%).**

Esta actividad inicio con la selección de dos productores por cada departamento, quienes llevan un proceso de implementación en la certificación en Buenas Prácticas Agrícolas. Para el segundo trimestre se apoya a 10 productores de los departamentos de Caquetá Cundinamarca, Huila, Norte de Santander, Quindío, Tolima, Risaralda y Valle del Cauca con el fin de programar una visita de auditoria externa y una posible certificación.

- **Realizar 248 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA. (El porcentaje de avance de esta meta es de 38%).**

Para el desarrollo de los talleres aprender haciendo enfocados en certificación en BPA, el equipo técnico regional realizó previamente la indagación y preparación acerca de las Buenas Prácticas Agrícolas - BPA, que consistió básicamente en la exposición de los requisitos de Buenas Prácticas Agrícolas de acuerdo con la Resolución 30021 de 2017-ICA; A continuación se presenta los resultados obtenidos de esta actividad para este segundo periodo del año en el cual se observa que se han realizado 68 talleres entre los 14 departamentos:





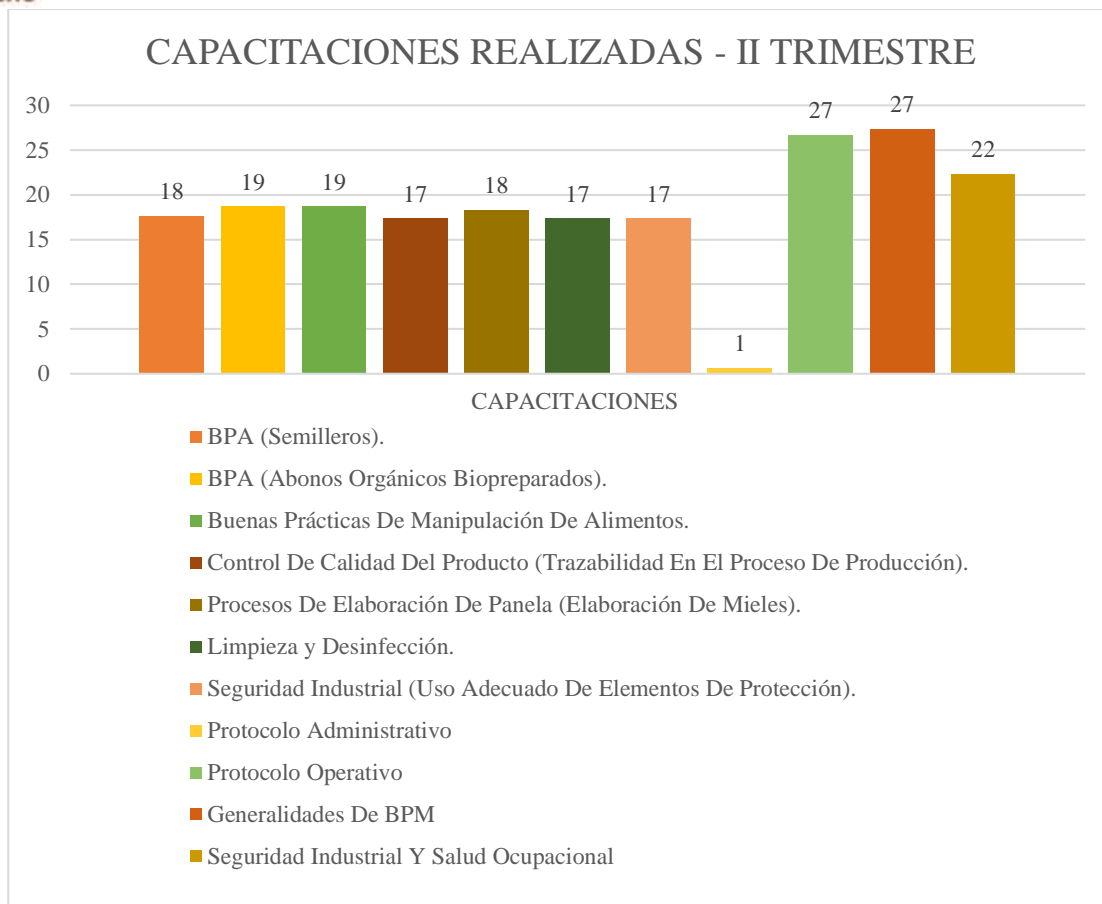
- **Capacitar a 744 beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado (El porcentaje de avance de esta meta es de 51%).**

Para la realización de las capacitaciones y asesoría técnica a los productores beneficiarios del programa de Asistencia Técnica, se realizó la inscripción de Beneficiarios Directos Emprendedores y Directos emprendedores Junior, posterior a esto se conformaron los grupos de trabajo donde se integraron estos dos tipos de beneficiarios, con una proporción aproximada de 1 beneficiario emprendedor y 5 emprendedores junior.

Para el desarrollo de esta actividad se planteó realizar asesoría técnica en Buenas Prácticas Agrícolas - BPA y en Buenas Prácticas de Manufactura - BPM junto con las siguientes capacitaciones:



Se puede evidenciar en el siguiente diagrama de barras que en el segundo trimestre del año se realizaron un total de 202 capacitaciones desarrolladas en los grupos de 14 departamentos.



- **Buenas Prácticas Agrícolas (Semilleros).**

Se realizaron en el segundo trimestre 18 capacitaciones en adopción de mejores prácticas agrícolas (semilleros), en la cual se trataron temas de cómo seleccionar la semilla de caña y el establecimiento del semillero, buscando que ésta se encontrara libre de plagas y enfermedades, que tuviera un estado nutricional adecuado, así mismo se brindó la asesoría en la edad de corte de la caña para semilla y revisión de las yemas necesarias para que estas fueran funcionales, así mismo el establecimiento del semillero para que respondiera a necesidades de la plantación y la época de siembra.

- **Buenas Prácticas Agrícolas (Abonos Orgánicos Biopreparados).**

En el segundo trimestre del año se realizaron 19 capacitaciones en Adopción de mejores prácticas agrícolas (Abonos orgánicos-biopreparados), los cuales cumplieron un papel decisivo en el mantenimiento de la capacidad productiva del cultivo de caña, por lo que se capacito a los productores en los diferentes tipos de abonos, el aprovechamiento de los diferentes residuos que se disponen en la finca, la manera de almacenar y preparación de estos abonos y la zona adecuada para su almacenamiento.



- **Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos.**

Para este trimestre se realizaron 19 capacitaciones en buenas prácticas en la manipulación de alimentos, teniendo en cuenta la importancia de generar conciencia en los productores sobre la condición de alimento de la panela y con ello la necesidad de atender prácticas higiénicas tales como el lavado de manos, uso de la dotación personal, evitar comportamientos no higiénicos como toser, estornudar, comer o fumar en zonas de producción entre otros, así mismo se hizo énfasis en el cumplimiento sanitario en las instalaciones, priorizando el área de moldeo y almacenamiento, el aseo y dotación de las unidades sanitarias, el mantenimiento de utensilios, equipos, herramientas y alrededores libres de maleza y puntos de contaminación. Se incluye formación básica sobre los programas que son exigidos por la autoridad sanitaria INVIMA al momento de las visitas de inspección tal como programa de control de plagas, capacitación, limpieza y desinfección.

- **Control de Calidad del Producto (Trazabilidad en el Proceso de Producción).**

En el segundo trimestre del año se realizaron 17 capacitaciones en control de calidad del producto, con el objetivo de fortalecer al grupo de productores en el diligenciamiento de información relacionada con el proceso de producción desde el origen, es decir desde el cultivo para el registro de variables tales como fechas de siembra, fertilización, control de plagas, cosecha, nivel de infestación, entre otros, seguido de variables de proceso tales como fecha de producción, cantidad de caña procesada, pH y temperatura (cuándo disponen de los equipos de medición), cantidad de insumos empleados tales como cal hidratada, guácimo, cadillo, bicarbonato entre otros, finalizando con tipo de panela producida, cantidad y lote asignado de manera que el productor pueda cuantificar de una mejor forma los costos asociados y disponer de evidencia en caso de no conformidad para detectar posibles fallas durante la producción

- **Procesos de Elaboración de Panela (Elaboración de Mieles).**

Se realizaron 18 capacitaciones en procesos de elaboración de panela (elaboración de mieles), con el objetivo de fortalecer a los productores en la producción de mieles de buena calidad, esto es atendiendo requisitos sanitarios importantes, como son el abastecimiento de agua (potabilidad), limpieza y desinfección de equipos y canecas, cumplimientos de requisitos en operaciones de apronte y cocción (tales como tiempos, pH, temperaturas, limpieza de los jugos, concentración de grados brix, entre otros), así mismo los requisitos asociados con las buenas prácticas higiénicas en la manipulación de alimentos para el procesamiento de mieles que permitan obtener un producto terminado (panela) que cumple requisitos sanitarios y de calidad.



- **Limpieza y Desinfección.**

Se realizaron para el segundo trimestre 17 capacitaciones en los principios generales y específicos de la limpieza y desinfección en la producción de panela, haciendo énfasis en la importancia de contar con agentes de limpieza (detergentes), aptos para la industria de alimentos así como agentes de desinfección tales como vapor, agua caliente, agua clorada, agua cal, vinagre, y otros aprobados para la industria de alimentos (ejemplo: amonios cuaternarios, yodados, clorados, u otros) que permitan la ejecución primero de la limpieza, seguida de la desinfección, de los equipos, utensilios y áreas, prestando especial atención según el nivel de riesgo o de exposición del producto, esto es la rigurosidad que debe manejarse en las operaciones de moldeo, empaque y almacenamiento, seguidas de las de cocción y de molienda para disminuir las probabilidades de contaminación tanto química como biológica de la Panela a lo largo del proceso de producción.

- **Seguridad Industrial (Uso Adecuado de Elementos de Protección).**

Para el segundo trimestre del año se realizan 17 capacitaciones en Seguridad Industrial enfocada al uso adecuado de los Elementos de Protección Personal – EPP –, inicia desde la definición de los EPP, continua con la clasificación y selección de los EPP, se listan los EPP recomendados definidos en función de la parte del cuerpo a proteger, las condiciones ambientales y los peligros a los cuales está expuesto el trabajador de acuerdo al área de trabajo.

- ✓ Labores de campo: siembra, corte, alce, transporte, limpia, fumigación, plaguicidas.
- ✓ Labores de producción panelera: apronte, recibo y almacenamiento de materia prima, extracción, bagacera, hornero, evaporación, moldeo, enfriamiento, empaque, bodega.

Finalmente se articula la capacitación con la importancia de los EPP en la normatividad sanitaria.

- **Capacitación en Protocolo Administrativo**

Se desarrolló una (1) capacitación en protocolo administrativo la cual busca establecer los principios y las directrices que permitieran a los productores de panela adoptar un enfoque basado en procesos para la gestión de sus actividades y recursos. La calidad implica mejorar permanentemente la eficacia y eficiencia de la organización y de sus actividades y estar siempre muy atento a las necesidades del cliente y a sus quejas o muestras de insatisfacción. La calidad percibida por el cliente estaba condicionada por la forma en que la organización realiza todas las actividades que repercuten en el servicio que presta a sus clientes (la contratación, las compras o las subcontrataciones, el mantenimiento, el control del servicio, la documentación, la detección y corrección de fallos o incidencias a tiempo, la formación adecuada del personal, entre otras).



- **Capacitación en Protocolo Operativo**

Para este trimestre se continua con el desarrollo de estas capacitaciones, para este corte se ejecutaron 27 capacitaciones en protocolo Operativo, es abordada desde la importancia de la buena administración de los recursos en general, aquellos que son propios de las empresas, físicos o materiales y principalmente el humano como parte fundamental de la cadena de producción panelera, el objetivo es identificarlos para poderles dar un uso adecuado como parte de un todo y ajustados a las necesidades del subsector.

- **Capacitación en Generalidades de BPM**

Se realizaron 27 capacitaciones en los principios generales de las Buenas Prácticas de Manufactura, con el objetivo de reforzar la formación de los productores resaltando su origen, significado, componentes, importancia, marco legal (Resolución 779 de 2006 y 2674 de 2013) y las consecuencias de no aplicar el denominado concepto de “Buenas Prácticas de Manufactura” tanto en la calidad y salubridad del producto, así como la imagen, reputación del productor y su capacidad de hacer sostenible sus ventas si se generan reclamaciones por calidad y/o sanciones por parte de la autoridad sanitaria.

- **Capacitación en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional**

Para el segundo trimestre del año se realizaron 22 Capacitaciones en Seguridad Industrial y Salud Laboral basadas principalmente en la identificación, prevención de peligros inmersos y ajustados al desarrollo de la actividad panelera, partiendo de la acertada clasificación de los mismos:

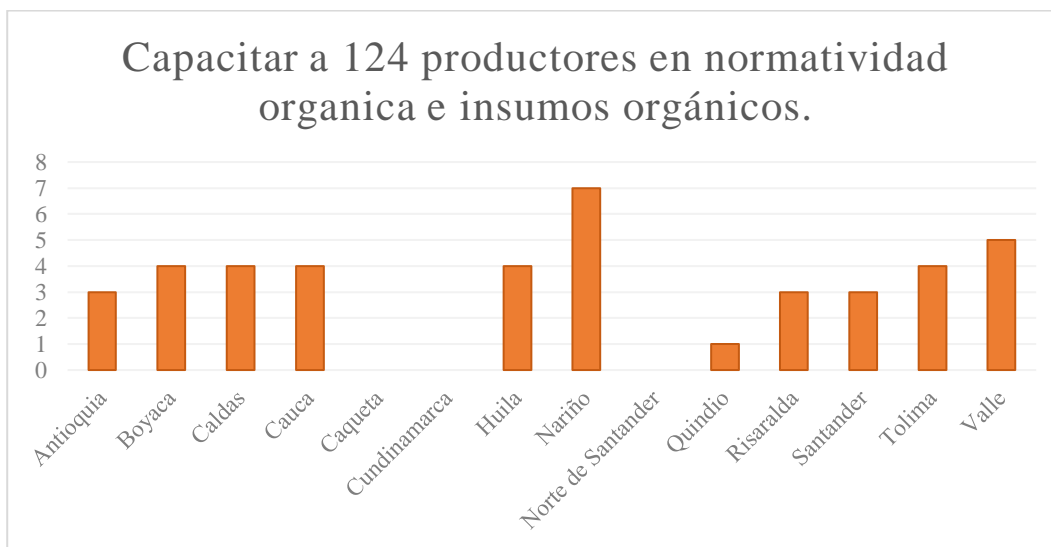
- ✓ Físico
- ✓ Químico
- ✓ Biológico
- ✓ Psicosocial
- ✓ Biomecánicos
- ✓ Condiciones de seguridad
- ✓ Fenómenos naturales

- **Implementar (3) nuevos procesos certificación orgánica grupal y/o individual en potenciales proveedores de los encadenamientos productivos. (El porcentaje de avance de esta meta es de 15%).**

Dando continuidad a esta actividad se realiza una selección de los productores postulados en los diferentes departamentos, para este segundo periodo se esperaba poder programar visita de auditoria externa con la certificadora en orgánico para la asociación de Asopaorganicos, pero se consideró que los productores aún no están listos para solicitar visita de auditoria, toda vez que aún no cumplen con la subsanación de no conformidades evidenciadas por el equipo técnico en visitas previas de preparación. Por lo anterior y teniendo en cuenta los costos que la visita conlleva, solicitamos aplazar dicha actividad de manera que los productores con el acompañamiento técnico del programa de asistencia técnica de Fedepanela y Fondo de Fomento Panelero logren estar a punto y lograr superar con éxito dicha auditoria.

- **Capacitar a 124 productores en normatividad orgánica e insumos orgánicos.** *(El porcentaje de avance de esta meta es de 52%).*

En el segundo periodo del 2019 se realizaron 42 capacitaciones de actualización en normatividad orgánica e insumos orgánicos en diferentes regiones del país a través de capacitaciones y/o brigadas se actualizo a productores en la normatividad orgánica vigente, la cual se clasifica de acuerdo al mercado al que se aspire, para el caso de Colombia la Norma Nacional – Resolución 187 de 2006, para mercado en Estados Unidos Programa nacional Orgánico –NOP/USDA y para el mercado en Europa el Reglamento 889 de 2008.



- **Realizar 56 campañas de sensibilización en formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SGSST a potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.** *(El porcentaje de avance de esta meta es de 50%).*

En el segundo trimestre del año se realizaron 13 campañas de sensibilización en formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SGSST con base en la tipificación de trabajadores identificada previamente en el subsector panelero realizada por Fedepanela, en la normatividad laboral vigente (Ley 100 de 1993, Decreto 2616 de 2013, Resolución 5094 de 2013, Decreto 604 de 2013, Decreto 2983 de 2013, entre otras), la que se encuentra en curso (Proyecto de Ley 193 de 2018) y la Resolución 0312 de 2019 la cual define los estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.

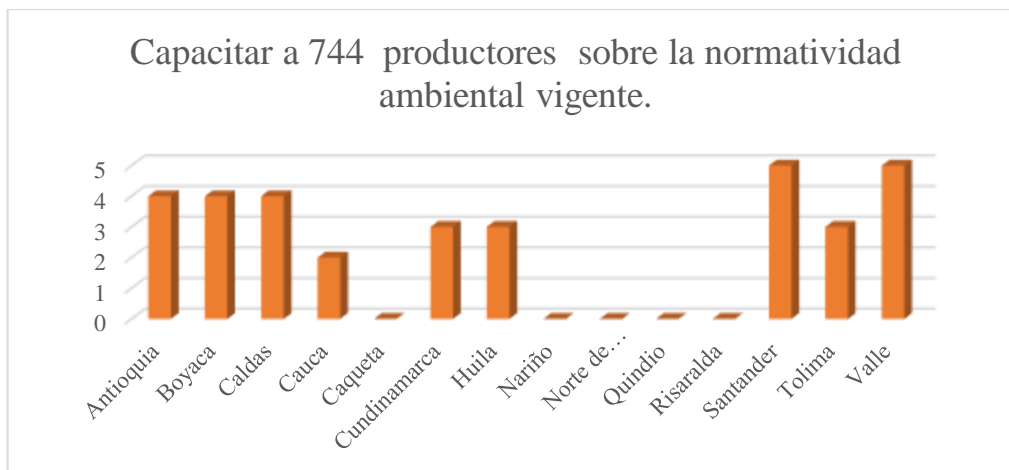


- **Realizar cuatro capacitaciones para recurso humano a nivel nacional. (El porcentaje de avance de esta meta es de 50%).**

Se realizó la reunión nacional del área de asistencia técnica los días 22 al 24 de mayo en el Hotel Consotá ubicado en la ciudad de Pereira en el que asistieron 39 personas entre los coordinadores y técnicos de campo a nivel nacional junto con algunos profesionales del área central de FEDEPANELA. Se realizaron capacitaciones y debates en diversos temas como el plan de comunicaciones 2019, programa de promoción al consumo del fondo de fomento panelero, plataforma digital de comunicaciones de Fedepanela, metodología de acompañamiento técnico sanitario, seguridad y salud en el trabajo, unidad de negocios-insumos, revisión del plan operativo y metas, sistemas de información, seguridad vial, formalización laboral, construcción de capital social, agricultura por contrato y planes específicos de desarrollo de los encadenamientos productivos.

- **Capacitar a 744 productores sobre la normatividad ambiental vigente. (El porcentaje de avance de esta meta es de 50%).**

Para el segundo trimestre se realizaron 33 capacitaciones a grupos compuestos de 6 productores lo correspondiente a 198 productores capacitados, estas capacitaciones en normatividad ambiental vigente tienen por objetivo que los productores de panela conozcan la reglamentación existente en temas de vertimientos, calidad del aire, concesiones de agua y conservación de fauna silvestre, así mismo dar a conocer los últimos decretos que modifican esta normatividad y los diferentes tramites que aplican en las actividades de la producción de panela, buscando que el subsector panelero se posicione como un gremio sostenible en términos ambientales.



- **Incrementar las Competencias Organizacionales (ICO) en 27 Empresas Asociativas atendidas desde 2018 y 13 Empresas Asociativas nuevas para el 2019 para un total de 40 Empresas Asociativas beneficiarias mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. (Esta meta solo se puede cuantificar semestralmente). (El porcentaje de avance de esta meta es de 50%).**

Para el segundo trimestre de 2019 se trabajó en el diseño e implementación de los planes de Fortalecimiento Socio Empresarial para cada una de las 40 Empresas Asociativas con las que se está trabajando. Estos resultados se observan de manera detallada en la siguiente tabla.

Con el trabajo que se viene realizando se fortalecerán a 40 empresas asociativas que tienen 2594 productores paneleros asociados, ubicadas en 59 municipios de los 14 departamentos donde se tienen equipos regionales de asistencia técnica.

Los planes de Fortalecimiento Socio Empresarial son el resultado del análisis y evaluación que se realizó a las Empresas Asociativas en los aspectos de: Participación, Patrimonio, Gerencia y Administración, Negocios y Servicios y Desarrollo Humano identificando las Fortalezas y debilidades que presentan las organizaciones, identificados en la aplicación de la Evaluación ICO I y en su diseño con la asesoría de los equipos técnicos de Fedepanela participaron los asociados identificando las acciones de mejora, el responsable y el tiempo en el cual se debe desarrollar.

El Plan de Fortalecimiento Socio-Empresarial es una guía para que las directivas y asociados orienten su trabajo y se mejore en los diferentes aspectos analizados, al realizar una serie de tareas que vistas como un todo y desarrolladas mejoraran las condiciones organizativas, gerenciales y administrativas de la Empresa Asociativa.

Al poner en marcha por parte de las empresas asociativas su plan de Fortalecimiento Socio Empresarial se pudo observar una mejor gestión y desempeño, lo cual es corroborado con la aplicación de la segunda Evaluación ICO en la cual se presentan incrementos en sus resultados, en la mayoría de los casos por encima del 5% que era la meta establecida para el II trimestre del presente año.

Resultados segunda evaluación ICO a las empresas asociativas

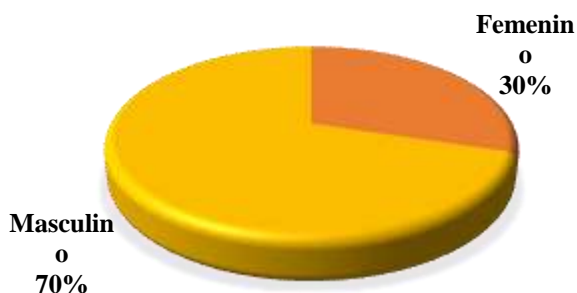
No.	Nombre Organización	Departamento	Municipio	No. Asociados	ICO I	ICO II	Meta II Trimestre 5%	Meta II Trimestre Alcanzada
1	ORO DULCE	Antioquia	varios	10	48	51	2,4	3
2	AGROTABALITO	Antioquia	varios	10	50	54	3,7	4
3	CODULSAC	Antioquia	Urrao	90	62	66	3,1	4
4	ECODULA	Antioquia	San Roque	38	75	79	3,9	4
5	ASPAGRIN	Boyacá	Santana	28	30	33	1,5	3
6	LENGUPANELAS	Boyacá	Provincia de Lengupá	40	53	56	2,7	3
7	ASOPAORGÁNICOS	Caldas	Río Sucio	10	61	64	3,2	3
8	PANELA VITAL	Caldas	Supía	10	67	71	3,6	4
9	AINPAS	Caldas	Río Sucio	170	62	66	3,2	4
10	EL CRUCERO	Caldas	Supía	13	62	66	3,2	4
11	ASOPANELA	Caquetá	Florencia	150	85	89	4,3	4
12	PIENDAPANELA	Cauca	Piendamó		45	48	2,3	3
13	COMPAP	Cauca	Popayan	200	44	47	2,2	3
14	EL DIAMANTE	Cauca	El Tambo	14	75	79	3,6	4
15	ASPRUT	Cundinamarca	Utica, Quebrada Negra, La Peña	131	58	61	3	3
16	ASOPROMIELES	Cundinamarca	Quipile	43	63	68	2,4	5
17	AAPC	Cundinamarca	Caparrapí	55	60	63	3	3
18	COOPAMO	Cundinamarca	La Peña	43	61	65	3,3	4
19	ASOBRISAS	Huila	Salado Blanco	12	56	59	2,8	3
20	APASSI	Huila	Isnos	24	74	79	3,7	5
21	MONDEYAL	Huila	Isnos		55	58	2,75	3
22	ASOADA	Nariño	Ancuya	25	38	42	1,9	4
23	ASOCAMPARI	Nariño	Ricaurte	71	60	63	3	3
24	ASOPULSAN	Nariño	Sandona		38	43	1,9	5
25	APROPANELA	Norte de Santander	Teorama	45	40	42	2	2
26	ASOAGROCOTE	Norte de Santander	Teorama	62	45	48	2,25	3
27	COOINCAPRO	Norte de Santander	Convención	67	65	69	3,25	4
28	ASCAPAGEN	Quindío	Génova	16	52	55	2,6	3
29	ASCAPAPI	Quindío	Pijao	11	48	51	2,4	3
30	ASCAPACOR	Quindío	Córdoba	7	57	60	2,85	3
31	ASOPRI	Risaralda	Pueblo Rico	151	75	79	3,75	4
32	ASOPANELA GUATICA	Risaralda	varios	10	45	47	2,25	2
33	ASOPANELA QUINCHÍA	Risaralda	Quinchía	93	74	79	3,7	5
34	COOPAMAT	Tolima	Mariquita	30	70	74	3,5	4
35	ASOPAL	Tolima	Palocabildo	40	45	48	2,25	3
36	APROALVARADO	Tolima	Alvarado	76	62	66	3,1	4
37	ASOPACAI	Valle	El Cairo	20	59	62	2,95	3
38	COOPAVER	Valle	Versalles	43	46	49	2,3	3
39	ASOPASS	Valle	Restrepo	23	55	58	2,75	3
40	ASOPROCAÑA	Valle	Bolívar	42	80	84	4	4
	TOTAL			2594	59	63		

- **(14) Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros y 14 Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras con procesos de caracterización, diagnóstico y capacitación en Planeación Estratégica del negocio, e-commerce y habilidades de negociación. (El porcentaje de avance de esta meta es de 50%).**

✓ **Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros:**

Durante el segundo trimestre se realizó el proceso de caracterización de los y las jóvenes participantes de los núcleos municipales que hacen parte de la Red de Jóvenes Emprendedores Paneleros. De ésta se pudieron analizar los siguientes datos:

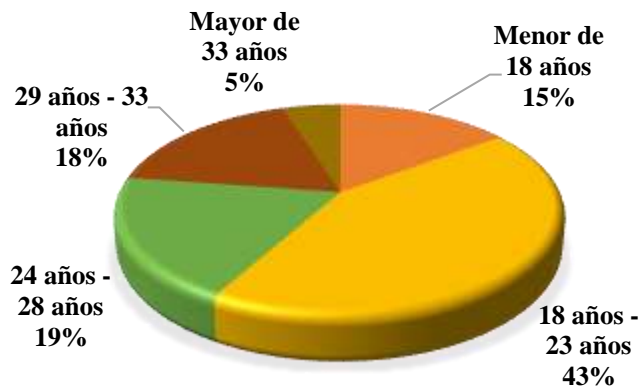
GÉNERO



La Red de Jóvenes paneleros está constituida en un 70% por hombres y 30% por mujeres, lo cual muestra que aún existe baja participación por parte de las mujeres en espacios de decisión dentro del gremio panelero, por lo cual es de vital importancia continuar con el proceso de inclusión y reconocimiento como sujetos de participación e incidencia en el sector.

En cuanto a las edades de las y los jóvenes de la Red de jóvenes, se encuentra que hay una alta participación entre los 18 años – 23 años (43%), seguido de la población que se encuentra entre los 24 años – 33 años (37%). Es importante tener en cuenta el número de jóvenes menores de 18 años, ya que en el relevo generacional ese 15% representa un número sobresaliente de nuevas generaciones interesadas en el sector.

GRUPO ETAREO



ESTADO CIVIL



Respecto al estado civil de las y los participantes de la Red, encontramos que el 79% son solteros/as, lo cual representa que únicamente el 21% se encuentran en unión libre (16%) o casados/as (5%). Esto permite reconocer que es una generalidad la percepción de las y los jóvenes frente al no compromiso matrimonial a una temprana edad. Lo cual permite trabajar el proyecto de vida y de emprendimiento de éste grupo poblacional desde las expectativas personales.

Relacionado con el proyecto de vida de las y los jóvenes paneleros de la Red, encontramos que la formación académica ha sido un factor importante, ya que el 61% tienen formación académica básica (primaria 12%, secundaria 49%), el 36% tienen formación en pregrado (universitaria 22%, técnica o tecnológica 14%) y posgrado el 3% con especialización. Esto es una muestra de cómo la educación se ha vuelto un factor importante en las y los jóvenes del sector.

FORMACIÓN ACADÉMICA



VÍCTIMA DE LA VIOLENCIA



En cuanto al reconocimiento de las y los jóvenes como víctimas de la violencia, encontramos que el 8% están registrados y reconocidos como tal. Es importante resaltar que el 92% restante no representa en su totalidad que no sean víctimas, ya que en el proceso de caracterización se encontró que aunque no están en el RUV, si han pasado por situaciones de violencia y se reconocen a sí mismos como víctimas.

Uno de los aspectos a tener en cuenta para el proceso de formación de la Red de jóvenes, fue la relación con el sector panelero en donde se encontró lo siguiente: 54% son hijos/as de productores, 30% son productores/as, 8% se reconocen como emprendedores/as, 6% trabajan en el sector, 1% comercializan panela y 1% están desarrollando estudios relacionados con el sector.

RELACIÓN CON EL SECTOR



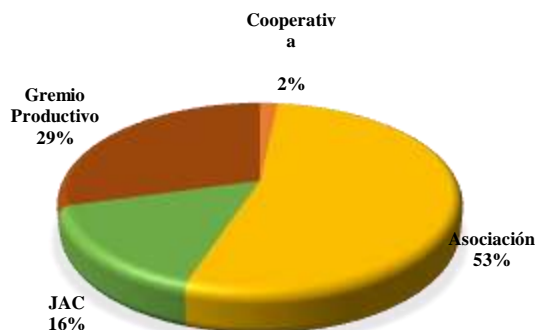
Finalmente, en la caracterización se hace un proceso de reconocimiento de la participación de las y los jóvenes en organizaciones productivas y/o sociales, en donde se encontró que el 62% no participa en ninguna y el 38% participa por lo menos en una. Dentro de ese 38% de participantes encontramos que el 53% pertenecen a asociaciones, el 29% a un gremio productivo, el 16% a la JAC y el 2% a una cooperativa.

De lo anterior podemos confirmar que es necesario trabajar en los procesos participativos juveniles, para que estos espacios sean de mayor reconocimiento para ésta población y así fortalecer el relevo generacional en el sector.

¿PARTICIPAN EN ORGANIZACIONES PRODUCTIVAS Y/O SOCIALES?



ORGANIZACIONES EN LAS QUE PARTICIPAN



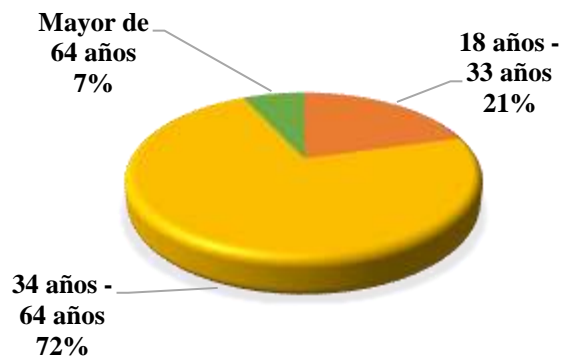
La Red de Jóvenes está compuesta por 14 núcleos municipales que representan cada uno de los departamentos en donde hace presencia Fedepanela; para la formación de éstos, los equipos técnicos han tenido dificultades para la asistencia en algunos de los departamentos, por lo cual se les envió desde el área de Construcción de Capital Social una base de datos de 1097 jóvenes hasta los 33 años cedulados/as, con el fin de invitar a esta población a los núcleos municipales y poder extenderla a los encuentros departamentales.

✓ **Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras:**

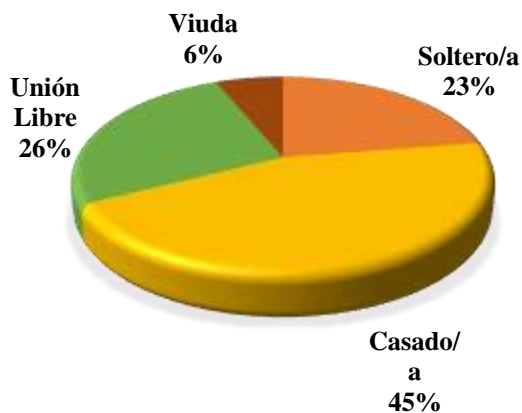
Durante el segundo trimestre se realizó el proceso de caracterización de las mujeres participantes de los núcleos municipales que hacen parte de la Red de Mujeres Emprendedoras Paneleras. De ésta se pudieron analizar los siguientes datos:

Respecto a las edades de la Red de mujeres, se encuentra que hay una alta participación entre los 34 años – 64 años (72%), seguido de la población que se encuentra entre los 18 años – 33 años (21%) y finalmente el grupo mayor de 64 años (7%)

GRUPO ETAREO



ESTADO CIVIL



Respecto al estado civil de las participantes de la Red, encontramos que el 45% son casadas, lo cual representa que el mayor porcentaje de la población se encuentra en unión libre (26%), solteras (23%) y viudas (6%). Esto permite reconocer que es una generalidad la percepción de las mujeres frente al compromiso matrimonial dentro de su proyecto de vida.

Relacionado con el proyecto de vida de las mujeres paneleras de la Red, encontramos que la formación académica aún se limita en su mayoría hasta la formación académica básica (primaria 54%, secundaria 33%), el 9% tienen formación en pregrado (universitaria 3%, técnica o tecnológica 6%) y posgrado el 4% con especialización. Esto es una muestra de cómo la educación se ha vuelto un factor importante en mujeres del sector, aunque esto no significa que no se deba seguir apoyando los procesos de formación para ellas.

VÍCTIMA DE LA VIOLENCIA



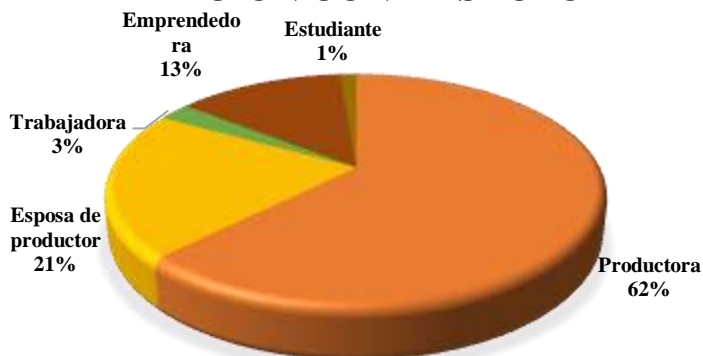
Uno de los aspectos a tener en cuenta para el proceso de formación de la Red de mujeres, fue la relación con el sector panelero en donde se encontró lo siguiente: 62% son productoras, 21% son esposas de productores, 13% se reconocen como emprendedoras, 3% trabajan en el sector y el 1% están desarrollando estudios relacionados con el sector.

FORMACIÓN ACADÉMICA

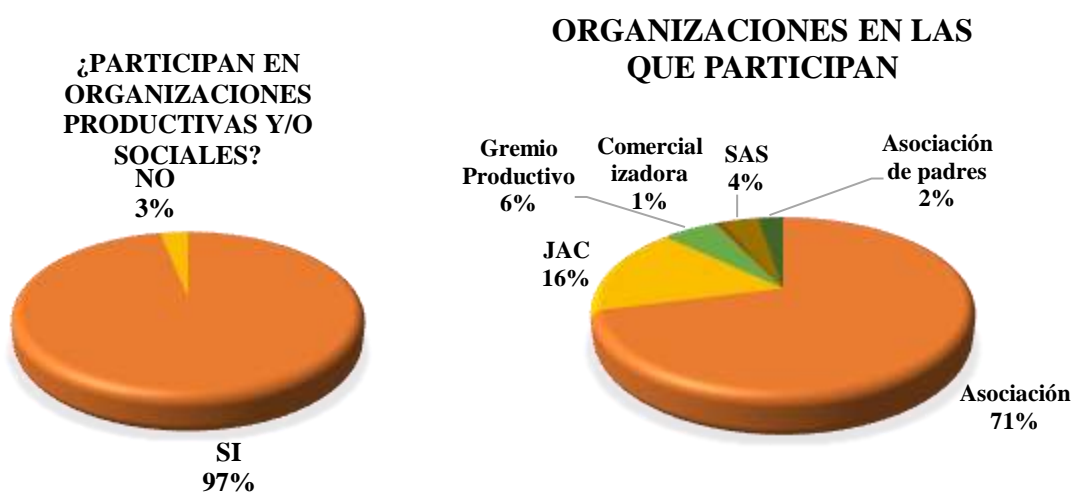


En cuanto al reconocimiento de las mujeres como víctimas de la violencia, encontramos que el 16% están registradas y reconocidas como tal. Es importante resaltar que el 84% restante no representa en su totalidad que no sean víctimas, ya que en el proceso de caracterización se encontró que aunque no están en el RUV, si han pasado por situaciones de violencia y se reconocen a sí mismas como víctimas.

RELACIÓN CON EL SECTOR



Finalmente, en la caracterización se hace un proceso de reconocimiento de la participación de las mujeres en organizaciones productivas y/o sociales, en donde se encontró que el 3% no participa en ninguna y el 97% participa por lo menos en una. Dentro de ese 97% de participantes encontramos que el 71% pertenecen a asociaciones, el 16% a la JAC, el 6% a un gremio productivo, el 4% a SAS y el 2% a Asociaciones de padres. De lo anterior podemos confirmar que aunque tienen una participación alta, sigue siendo necesario trabajar en los procesos participativos de mujer y género, para que estos espacios sean de mayor reconocimiento para ésta población y así fortalecer la defensa de derechos de las mujeres y el empoderamiento de las mismas.



La Red de Mujeres está compuesta por 14 núcleos municipales que representan cada uno de los departamentos en donde hace presencia Fedepanela; para la formación de éstos, los equipos técnicos han tenido dificultades para la asistencia en algunos de los departamentos, por lo cual se les envió desde el área de Construcción de Capital Social una base de datos de las 3197 mujeres ceduladas, con el fin de invitar a esta población a los núcleos municipales y poder extenderla a los encuentros departamentales.

Aspectos a resaltar de la percepción de emprendimiento en la Red de Jóvenes y en la Red de Mujeres

En la aplicación del ICE que se realizó con la Red de Jóvenes y de Mujeres, se encontró que aunque hacen parte del gremio panelero y realizan actividades de producción de la misma, no se auto reconocen en su totalidad como emprendedores o emprendedoras. Por lo anterior, se hace importante seguir reforzando las actividades y capacitaciones que logren crear un pensamiento de emprendimiento en los/as jóvenes y mujeres paneleras de la Red, con el fin de promover procesos que conlleven a garantizar un relevo generacional de la producción panelera basada en proyectos innovadores y que generen autonomía económica para las mujeres.

- **Impresión ejemplares material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia.** *(El porcentaje de avance de esta meta es de 100%).*

Luego de ser aprobado los recursos para poder dar cumplimiento con la impresión de los 1000 ejemplares del material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia, se procedió a realizar la contratación con la organización “El Bando Creativo” y así poder proceder con la imprenta del material.

ANEXO 1: se anexa a este informe material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia.

Respecto a las metas de trabajo para el segundo trimestre, asociadas con el acompañamiento técnico para cumplimiento sanitario en centrales de mieles/plantas y trapiches vinculados a encadenamientos productivos, así como trabajo complementario en materia de calidad se tienen los siguientes resultados:

- **Veinte (20) Diagnósticos sanitarios con sus correspondientes planes de implementación y seguimiento bajo requisitos de la Resolución 779 de 2006.**

Para el desarrollo de las metas de acompañamiento técnico y actividades complementarias asociadas con la calidad, tales como el desarrollo de programas, protocolos y registros requeridos por la normatividad nacional y del exterior, se cuenta este año con un equipo técnico específico para este propósito (equipo de calidad) el cual está conformado por:

- ✓ Miryam Lucía Solarte, ingeniera de alimentos, especialista en ciencia y tecnología de alimentos con 3 años de experiencia en el sector panelero, ha participado en diversos convenios de Fedepanela prestando acompañamiento sanitario, destacándose dentro de sus logros el haber obtenido la certificación en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) con ICONTEC para 3 productores de panela en el año 2018.
- ✓ Ana María López, ingeniera de alimentos, especialista en gestión de la calidad y normalización técnica con 3 años de experiencia en el sector panelero, ha participado en diversos convenios de Fedepanela prestando acompañamiento sanitario, destacándose dentro de sus logros el haber obtenido la certificación en BPM con SGS COLOMBIA para 2 productores de panela en el año 2016 y 2 productores de panela en el año 2018 con ICONTEC.
- ✓ Edward Fonseca, ingeniero agrícola, especialista en seguridad industrial, higiene y gestión ambiental con 20 años de experiencia en el sector panelero, ha participado en diversos convenios de Fedepanela, formulando, gestionando y administrando proyectos de desarrollo de actividad agrícola, acompañando procesos de adopción de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), normativa ambiental y de seguridad y salud en el trabajo. Fue gestor en el desarrollo de cartillas de control de la calidad aplicables a la producción de la panela y ha prestado acompañamiento en el cumplimiento de la Resolución 779 de 2006.

Una vez conformado el equipo técnico, la ingeniera Ángela María Martínez coordinadora de este grupo, sostuvo reuniones con el equipo del área comercial de FEDEPANELA para establecer que productores deberían ser priorizados para el acompañamiento técnico de acuerdo con los encadenamientos productivos planteados para este año, producto de lo cual se realizó la siguiente lista de productores a priorizar:

DEPARTAMENTO	#	NOMBRE DEL PRODUCTOR	ENCADENAMIENTO	MUNICIPIO
ANTIOQUIA	1	AGROTABLAITO	En proceso	Frontino
	2	ASOGREPACA	Agro IP	Campamento
	3	OCTAVIO ARIAS	Octavio Arias	Yolombó
	4	ECODULA	Agro IP	San Roque
	5	LA SIBERIA	La Siberia	Yolombó
BOYACÁ	6	SAUL MORA	Saul Mora	San José de Pare
	7	VICENTE FERRER	Vicente Ferrer	Chitaraque
	8	ENNYS QUIROGA	En proceso	San José de Pare
	9	ASOPAORGANICOS	IMEPEX	Riosucio
	10	ASOPROPAB	Molienda Real	Riosucio
CALDAS	11	COOMERSA	Molienda Real	Salamina
	12	AINPAS	Panelas de Bekdau	Riosucio y Supia
	13	AIPAN	Panelas de Bekdau	Riosucio y Supia
	14	ALIANZA FILADELFIA	Panelas de Bekdau	Filadelfia
	15	ASOPROPAM	Panelas de Bekdau	Marquetalia
	16	BEKDAU	Panelas de Bekdau	Supia
	17	HACIENDA CAÑAVERAL	CI Proba	Aranzazu
CUNDINAMARCA	18	ASPROMIELES	Heincke SAS	Quipile
	19	AAPC	ASEAGRO	Caparrapi
	20	ASPRUT	En Proceso (Colfarmer)	Utica, Quebradanegra
	21	ASOPROPANOC	ASOPROPANOC	Nocaima
	22	BAGAZAL – JANIO GUZMAN	CI Proba - IMEPEX - ASEAGRO	Villeta
NARIÑO	23	COOPAMO	Panela San Sebastián	La Peña
	24	EPASTAM	En proceso	El Tambo
	25	RAFAEL MARTINEZ	A1	Consacá
RISARALDA	26	ASOPANELA	IMEPEX	Quinchía
	27	ASOPRI	IMEPEX	Pueblo Rico
SANTANDER	28	SAN RAFAEL	San Rafael	Guapotá
	29	LOS CINCHOS	Los Cinchos	Valle De San José

DEPARTAMENTO	#	NOMBRE DEL PRODUCTOR	ENCADENAMIENTO	MUNICIPIO
TOLIMA	30	COOPAMAT	Monbel Trading	Mariquita
	31	ASOPAL	En proceso	Palocabildo
	32	APROALVARADO	En proceso	Alvarado
VALLE	33	CM BOLIVAR	En Proceso (IMEPEX - Potencial)	Bolivar
	34	DIEGO MERCADO	Diego Mercado	Versalles

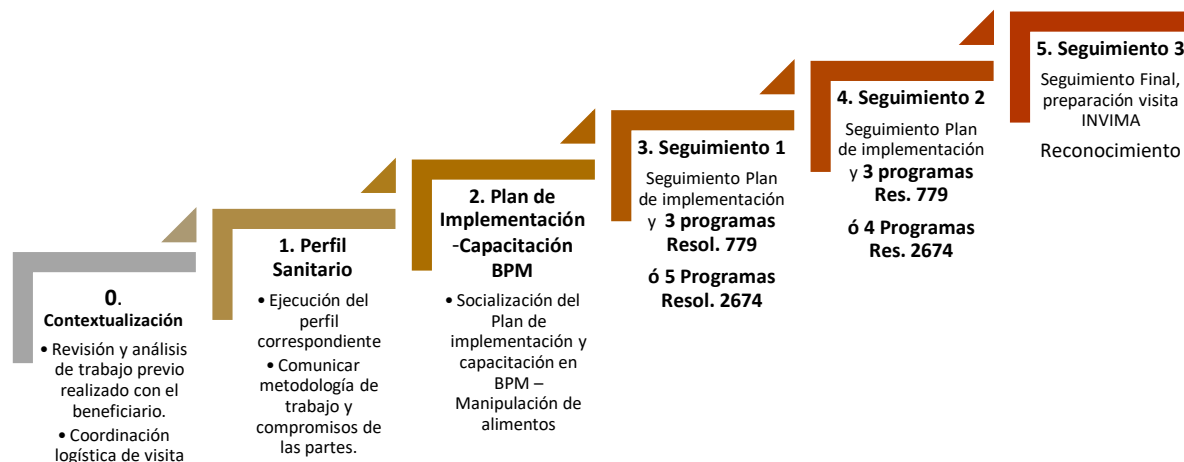
Es importante señalar que de acuerdo con la experiencia del año anterior, en la cual no fue posible que todos los productores previstos para acompañamiento sanitario en el plan operativo lograran culminar las actividades de los planes de implementación, bajo el argumento que los precios de la panela no les permitían contar con los recursos o acceder a préstamos para realizar las inversiones requeridas para los procesos de calidad y de mejoramiento de la infraestructura en sus trapiches o bien por falta de interés en el proceso a pesar de la realización de reuniones de gestión del cambio y de promoción de la cultura del mejoramiento de la calidad, fueron factores que se tuvieron en cuenta para la propuesta de las metas del año 2019 y con ello delegar al equipo de trabajo intenciones superiores a la previstas, considerando la posibilidad que los productores pudieran desistir del acompañamiento.

De la lista de productores priorizados y teniendo en cuenta la citada experiencia del año anterior, se procedió a la delegación de productores al equipo técnico, considerando su lugar de residencia y conocimiento/trabajo previo con el productor, obteniendo la siguiente lista de trabajo:

PROFESIONAL	DPTO.	PRODUCTOR	METAS DEL AÑO			
			# Diagnósticos Sanitarios Resol. 779	# Planes de Implementación Resol. 779	# Diagnósticos Sanitarios Resol. 2674	# Planes de Implementación Resol. 2674
Lucía Solarte	Antioquia	AGROTABLA ITO	1	1	--	--
		ASOGREPACA	2	1	--	--
		OCTAVIO ARIAS	1	1	--	--
		ECODULA	1	1	--	--
		LA SIBERIA	--	--	1	1
	Boyacá	SAUL MORA	--	--	1	1
		VICENTE FERRER	1	1	--	--
		ENNYS QUIROGA	1	1	--	--
	Cundinamarca	ASPROMIELES	2	1	1	1
		AAPC	2	1	1	1

PROFESIONAL	DPTO.	PRODUCTO R	METAS DEL AÑO			
			# Diagnósticos Sanitarios Resol. 779	# Planes de Implementación Resol. 779	# Diagnósticos Sanitarios Resol. 2674	# Planes de Implementación Resol. 2674
		ASPRUT	2	1	1	--
		ASOPROPANOC	1	1	1	1
		BAGAZAL	1	1	--	--
		COOPAMO	1	1	--	--
	Total metas Lucía Solarte		16	12	6	5
Ana María López	Caldas	ASOPA-ORGANICOS	2	1	--	--
		ASOPROPAB	2	1	--	--
		COOMERSA	1	1	--	--
		AINPAS	1	1	--	--
		AIPAN	2	1	--	--
		ALIANZA FILADELFIA	2	1	--	--
		ASOPROPAM	1	1	1	1
		BEKDAU	--	--	1	1
		HACIENDA CAÑAVERAL	1	1	--	--
	Santander	SAN RAFAEL	--	--	1	1
		LOS CINCHOS	--	--	1	1
	Tolima	COOPAMAT	2	1	1	1
		ASOPAL	2	1	1	--
		APRO-ALVARADO	2	1	1	--
	Total metas Ana López		18	11	7	5
Edward Fonseca	Nariño	EPASTAM	4	2	1	1
		RAFAEL MARTINEZ	--	--	1	1
	Risaralda	ASOPANELA	4	2	--	--
		ASOPRI	4	2	1	1
	Valle del Cauca	CM BOLIVAR	5	3	1	--
		DIEGO MERCADO	1	1	--	--
	Total metas Edward Fonseca		18	10	4	3

Se realizó capacitación por parte del coordinador al equipo de calidad para socializar las metas, la metodología de trabajo, los entregables y el manejo de la información. Cada profesional debe realizar las siguientes actividades:



De acuerdo con la lista y la metodología de trabajo anteriores, se prevé que el equipo de calidad realice un total de 52 visitas de diagnóstico de cumplimiento de la Resolución 779 de 2006 (Denominado como “nivel plata”) y 17 visitas de diagnóstico de cumplimiento de la Resolución 2674 de 2013 (Denominado como “nivel bronce”) a lo largo del año, de las cuales según la probabilidad de cierre de brecha, sumado al compromiso del productor y sus posibilidades de realizar las inversiones que sean requeridas (tales como mejora de infraestructura, análisis de laboratorio, exámenes médicos del personal, entre otros) se permitirá la selección de quienes continúan la etapa de plan de implementación y visitas de seguimiento.

Por lo anterior y teniendo en cuenta las metas globales del año para acompañamiento técnico sanitario en la Resolución 779 de 2006 es de (20) productores y en la Resolución 2674 de 2013 es de (4) productores, se prevé que el equipo trabaje con un total de (52) y (17) respectivamente y con ello tener más posibilidades de selección y de trabajo eficaz para el cumplimiento de las metas mínimas propuestas.

Como resultados del segundo trimestre se tiene:

Productores evaluados para el nivel bronce (Resolución 779 de 2006)							
Nº	Profesional	Productor	Asociación	Fecha de evaluación	(%) Cumple F	(%) Cumple MY	(%) Cumple MN
1	Lucía Solarte	Adelmo Mancipe	ASOGREPACA	18/05/2019	87.3%	63.4%	50%
2	Lucía Solarte	Fernando Mazo	ASOGREPACA	17/05/2019	75.1%	42.4%	40%
3	Lucía Solarte	Octavio Arias (Comunitario)	ASOGREPACA	10/05/2019	59.1%	34.4%	40%
4	Lucía Solarte	Raúl Tamayo	ASOGREPACA	17/05/2019	51.8%	24.5%	40%
5	Lucía Solarte	Elizabeth Bararaja	AAPC	02/06/2019	50%	38%	40%
6	Lucía Solarte	Jhon Edison Poveda	AAPC	02/06/2019	49%	38%	40%
7	Lucía Solarte	Pedro Triana	AAPC	03/06/2019	50%	40,5%	40%
8	Lucía Solarte	Comunitario El Chorro	AAPC	02/06/2019	53%	41,6%	40%
9	Ana López	York Gersain	ASOPA-ORGANICOS	26/04/2019	55.6%	36.1%	62.2%

Productores evaluados para el nivel bronce (Resolución 779 de 2006)

N°	Profesional	Productor	Asociación	Fecha de evaluación	(%) Cumple F	(%) Cumple MY	(%) Cumple MN
10	Ana López	Santiago Taborda	ASOPA-ORGANICOS	09/05/2019	33.3%	36.8%	31.7%
11	Ana López	James de Jesús Suárez	ASOPA-ORGANICOS	11/05/2019	58.1%	44.7%	64.4%
12	Ana López	Eduardo Montes	AINPAS	16/05/2019	76.4%	63.6%	68.9%
13	Ana López	Trapiche Santa Helena	AINPAN	11/05/2019	61.6%	50.2%	60%
14	Ana López	Gildardo Tapasco	AINPAN	17/05/2019	53.3%	43%	36.7%
15	Ana López	Hugo Gonzalez	AINPAN	10/05/2019	63.3%	52.3%	46.7%
16	Ana López	Jorge Heriberto Gómez	ALIANZA FILADELFIA	04/06/2019	65.4%	61.2%	80%
17	Ana López	Comunitario La Soledad	ALIANZA FILADELFIA	17/04/2019	68.5%	49.7%	67.8%
18	Ana López	José Aristarco Ríos	ALIANZA FILADELFIA	27/04/2019	75.6%	60.3%	82.2%
19	Ana López	Comunitario Hogar Juvenil	ALIANZA FILADELFIA	03/05/2019	15.3%	22.4%	33.3%
20	Edward Fonseca	Diego Ismael Trejos*	ASOPANELA	03/05/2019	64.7%*	26.4%*	8.82%*
21	Edward Fonseca	Evelio Morales*	ASOPRI	23/05/2019	79.4%*	5.88%*	14.7%*
22	Edward Fonseca	Horacio Gómez*	ASOPRI	24/05/2019	82.35%*	8.82%*	8.82%*
23	Edward Fonseca	Comunitario Villa Claret*	ASOPRI	23/05/2019	67.6%	14.7%	17.64%
24	Edward Fonseca	Luz Marina Aricapa*	ASOPANELA	02/05/2019	85.29%*	11.76%*	2.94%*
25	Edward Fonseca	Nelson Jimenez*	ASOPRI	11/04/2019	67.6%*	14.7%*	17.64%*

Nota: Los resultados acompañados del símbolo asterisco (*) serán recalculados y presentados en el siguiente informe trimestral teniendo en cuenta que la evaluación se realizó con un modelo de perfil diferente (son productores de mieles)

Convenciones:

F: Criterios Fundamentales para la inocuidad

MY: Criterios Mayores para la inocuidad

MN: Criterios Menores para la inocuidad

Como actividades del tercer trimestre se concluirá la ejecución de diagnósticos y se iniciarán las visitas de plan de implementación y de seguimiento con los productores priorizados.

2.3 Desarrollo de Actividades del Programa

2.3.1 Seguridad Social y Laboral

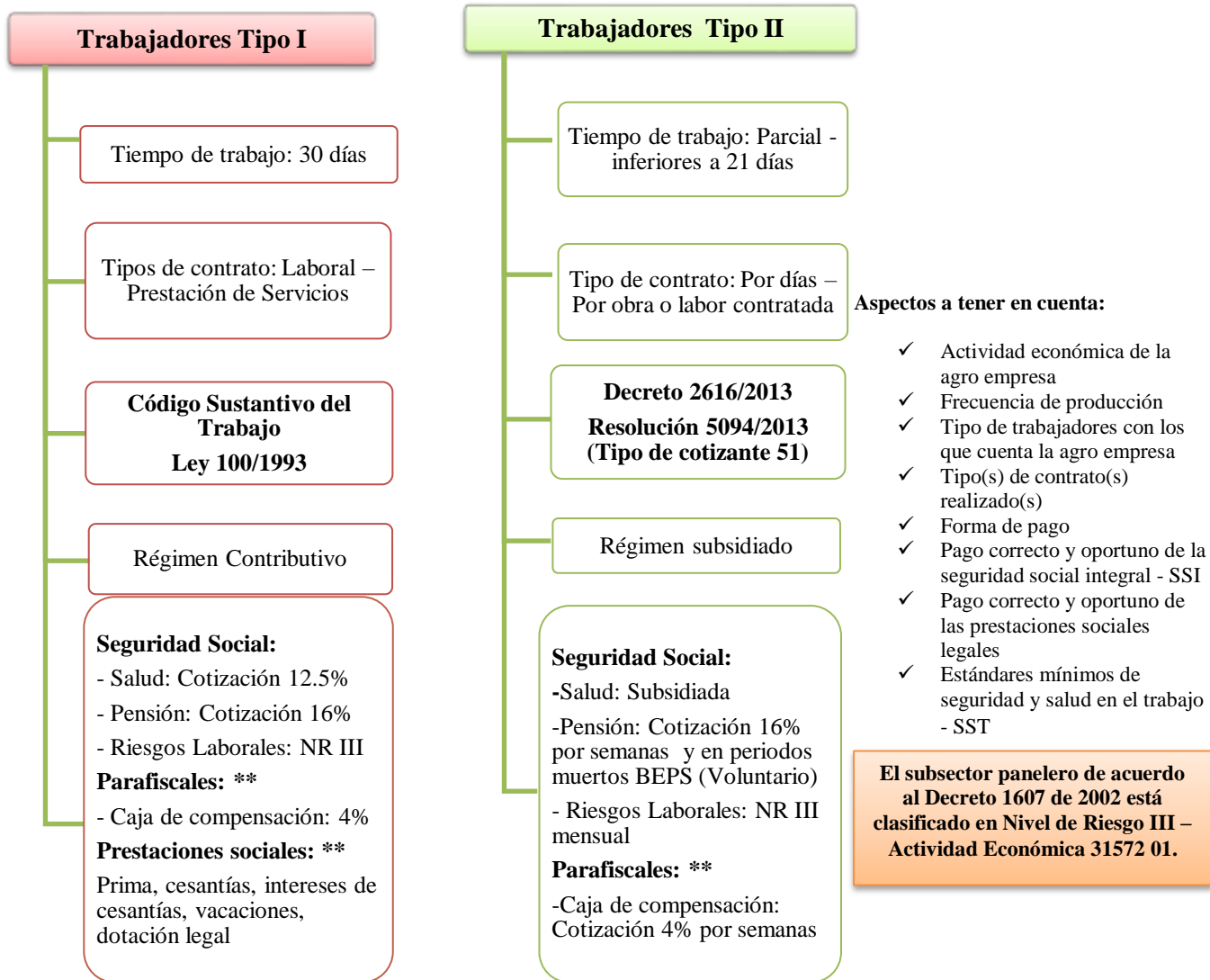
Seguridad Social

Siendo conocedores de las exigencias y los requisitos que deben cumplir las agro empresas paneleras para ingresar y sostenerse en los mercados formales, de manera articulada con el área comercial se definieron los parámetros para la formalidad empresarial panelera, la cual es definida como el compromiso y la responsabilidad de la empresa para con los actores de su entorno y el cumplimiento de la normatividad vigente.



Partiendo de este principio se definieron los parámetros para la formalidad laboral, dentro de los cuales se deben tener en cuenta aspectos como: actividad económica de la agro empresa, tipo de trabajadores con los que cuentan las agro empresas (identificación tipos de trabajadores sector panelero – TIPO I y II – Fuente: Fedepanela – FFP), frecuencia de producción, tipo(s) de contrato(s), forma de pago, pago correcto y oportuno de la seguridad social integral y prestaciones sociales legales, así como también el cumplimiento de los estándares mínimos de seguridad y salud en el trabajo, cabe resaltar que dichos parámetros están basados en la normatividad vigente y teniendo en

cuenta que el subsector panelero de acuerdo al Decreto 1607 de 2002 está clasificado en nivel de riesgo III, actividad económica 31572 01.

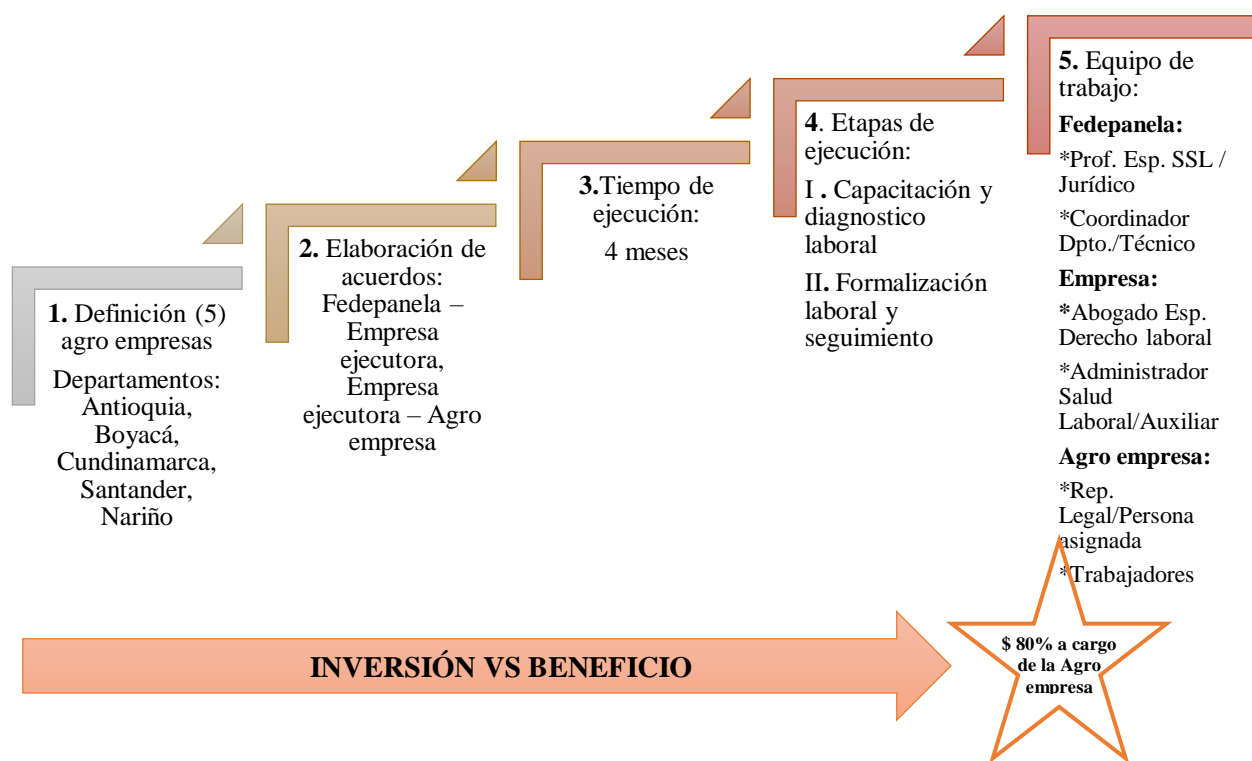


**Depende del tipo de contrato celebrado y la naturaleza de la agroempresa

De este modo se espera implementar un piloto de formalización laboral dirigido principalmente a las agro empresas paneleras priorizadas en los encadenamientos productivos, partiendo de la identificación y selección de la(s) empresa(s) que cuenten con la experiencia idónea en implementar estrategias de formalización laboral en el sector rural, que cuenten con el recurso humano interdisciplinario y este en la capacidad de identificar la ruta de formalización laboral más adecuada para cada una de estas agro empresas paneleras.

El piloto de formalización laboral proyectado a implementarse es inicialmente para cinco agro empresas paneleras que hagan parte de un encadenamiento productivo priorizado en los

departamentos de Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Santander y Nariño (puede estar sujeto a modificaciones), con trabajadores tipo I y II, el tiempo de ejecución del piloto será de cuatro meses, se realizarán los debidos acuerdos jurídicos entre Fedepanela y la empresa (seleccionada contratada para la ejecución) así como también el debido acuerdo entre la empresa (seleccionada contratada) y la agro empresa panelera, se desarrollara en dos etapas: la primera contempla actividades de capacitación y diagnostico laboral, la segunda contempla actividades propias de formalización laboral y seguimiento, estas etapas estarán activas hasta la vigencia de los contratos que se suscriban, finalmente respecto a la inversión estará en un 80% a cargo de la agro empresa panelera.



Salud Laboral

Continuando con el proceso de implementación y como parte del seguimiento del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SG-SST en la organización, de manera articulada con el área de recaudo y técnica en la reunión realizada con el equipo técnico nacional se socializaron los avances (fases) del SGSST, procedimiento para evaluaciones medicas ocupacionales (exámenes médicos de ingreso, programados y de retiro) con sus respectivos formatos anexos, protocolo de elementos de protección personal – EPP para funcionarios y/o contratistas con sus respectivos anexos de inspección, capacitación y seguimiento, protocolo para funcionarios y/o contratistas que conducen motocicleta – EPPM- con sus respectivos anexos de control documental, chequeo pre operacional, inspección y seguimiento, actualización e identificación de peligros por área, procedimiento con sus respectivos formatos anexos para realizar el reporte interno de accidentes e incidentes de trabajo, estadísticas de accidentalidad del

año 2018, con apoyo de la Administradora de Riesgos Laborales – ARL Colmena - se realizó un primer acercamiento de sensibilización en seguridad vial como principal riesgo identificado y al cual están expuesto el mayor número de los funcionarios/contratistas, finalmente se hizo entrega de todos estos documentos a cada uno de los asistentes a la reunión nacional.

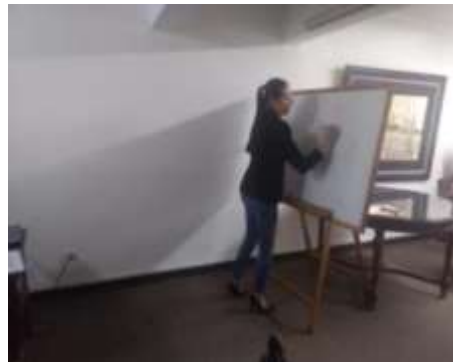


Reunión equipo técnico nacional



Sensibilización en seguridad vial - ARL

Con las áreas financiera, gerencia, jurídica, comercial, comunicaciones y vivienda presentes en la oficina central se realizó la convocatoria, conformación y elección del comité paritario de seguridad y salud en el trabajo – COPPAST – quedando como evidencia el debido soporte de la convocatoria realizada, acta de elección y material de consulta, se espera en los próximos días realizar la socialización de los avances (fases) y la entrega de los documentos del mismo modo como se realizó con las demás áreas, de esta manera completar todo el equipo de colaboradores de Fedepanela – FFP.



Elección y conformación del Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo – COPASST-

Respecto al sistema de seguridad y salud en el trabajo aplicado al sector panelero y con el fin de acercar el correcto entendimiento de la reciente Resolución 0312 de 2019, que define los estándares mínimos del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SG-SST que aplica para todas las empresas del país incluidas las del sector panelero se construyó como material de apoyo y consulta para las regiones una presentación que permite el fácil entendimiento de la norma aplicada al sector panelero, de manera general los estándares mínimos a cumplir están definidos de acuerdo al número de trabajadores con los que cuente la empresa, de la siguiente manera:

CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS		
Empresas	Clase de riesgo	Requerimientos a cumplir
De 10 a menos trabajadores	I, II y III	7 Estándares
Unidades de producción agropecuaria (hasta 10 trabajadores)	I, II y III	3 Estándares
De 11 hasta 50 trabajadores	I, II y III	21 Estándares
Más de 50 trabajadores	I, II, III, IV y V	60 Estándares

De manera complementaria y con el fin de comunicar a todo el sector la importancia del cumplimiento y las fases de implementación del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo se elaboró un boletín de prensa y un documento ABC de la Resolución 0312 de 2019 para empresas paneleras, los cuales fueron compartidos con el equipo técnico nacional y publicados por el área de comunicaciones tanto en la página web de Fedepanela como en las redes sociales, adicionalmente se creó en la página web (módulo de consulta de normatividad) un espacio para que las personas que ingresen a nuestra página web puedan consultar y descargar normatividad relacionada con el tema Laboral.



Boletín de prensa – ABC Res. 0312 de 2019 para Empresas Paneleras

2.3.2 Capital social y Fortalecimiento Organizacional

Aplicación de la segunda evaluación ICO

Durante el segundo trimestre de 2019 los equipos departamentales de asistencia técnica realizaron durante esta fase del trabajo, una interacción permanente con los directivos de las empresas asociativas, a través de la generación de espacios de información, diálogo y concertación acerca de

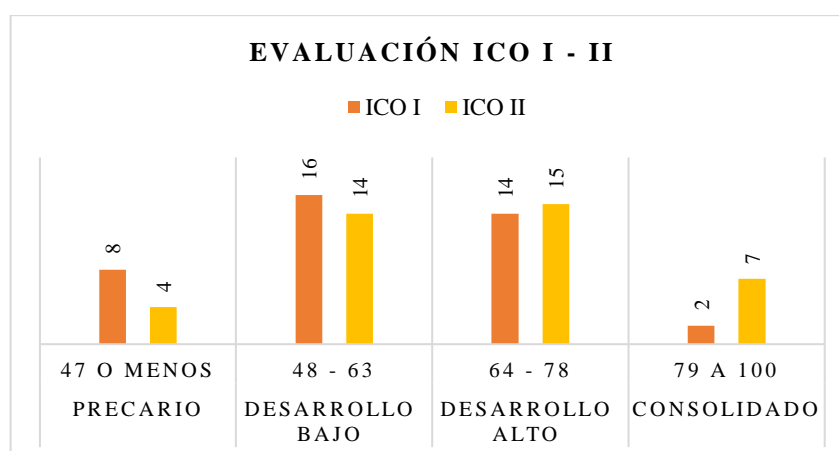
los principales temas a tener en cuenta en la construcción del plan de fortalecimiento socio-empresarial.

Esta fase del trabajo apoya el empoderamiento en sus roles de directivos y asociados, se promueve el sentido de pertenencia y el compromiso al asumir su doble papel como dueños de la empresa y simultáneamente como proveedores - asociados, ambos roles son importantes y se espera que se desarrollen con plena articulación.

Producto del trabajo anteriormente señalado se obtuvieron las metas trazadas para el trimestre, donde se esperaba reducir el número dentro de las 40 empresas asociativas, que estuvieran en un nivel organizativo Precario, o Desarrollo Bajo y aumentar el número de Empresas asociativas que estén en un nivel de Desarrollo Alto y/o nivel organizativo Consolidado. Como se muestra en la siguiente gráfica.

Resultados Evaluación ICO I -II

Estado Empresa Asociativa	Puntaje	ICO I	ICO II	Observaciones
Precario	47 o menos	8	4	4 pasan a Desarrollo Bajo
Desarrollo Bajo	48 - 63	16	14	6 pasan a D. Alto
Desarrollo Alto	64 - 78	14	15	5 pasan a Consolidado
Consolidado	79 a 100	2	7	Ampliación grupo
Total		40	40	



Caracterización Sociodemográfica de las Empresas Asociativas



Para el segundo trimestre se llevó a cabo la caracterización socio-demográfica teniendo en cuenta las siguientes variables: Grupo etario, nivel de escolaridad y participación por género.

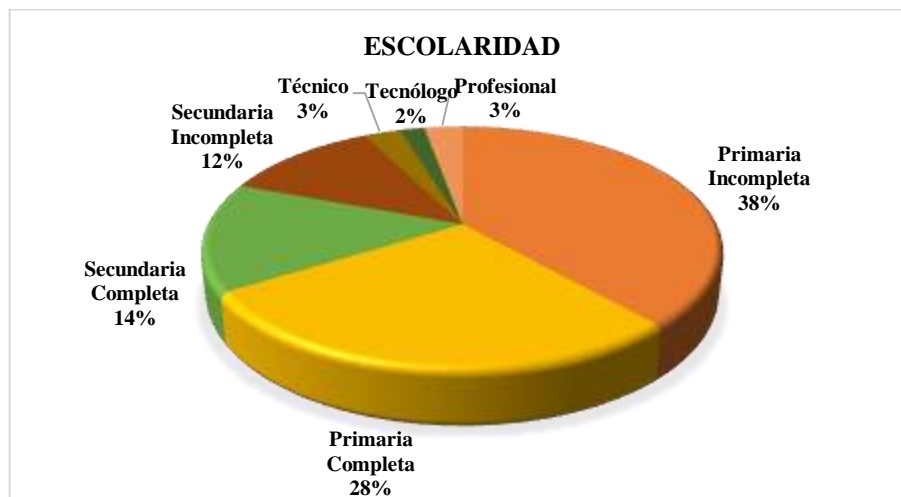
Grupo Etareo

Las 40 Empresas Asociativas tienen asociados 1.594 productores paneleros los cuales son una muestra significativa, mostrando en esta variable la situación de envejecimiento de la población rural donde el 53% está entre los 40 a 60 años; el 23% son mayores de 60 años y en menor porcentaje se encuentran los productores de 15 a 25 años con el 3% y los de 26 a 40 años con un 23% como se observa en la siguiente gráfica.



Nivel de Escolaridad

Con respecto a esta variable se muestra que los productores de la empresas asociativas tienen bajos niveles de escolaridad donde el 38% tiene primaria incompleta, el 28% tiene primaria completa, el 12% secundaria incompleta, el 14% secundaria completa y el 8% restante tienen un nivel de escolaridad técnico, tecnólogo o profesional. Esta situación hace que la capacitación e incorporación de procesos de innovación sean más complejos con adultos mayores que no tienen mucha formación.



Participación por Género

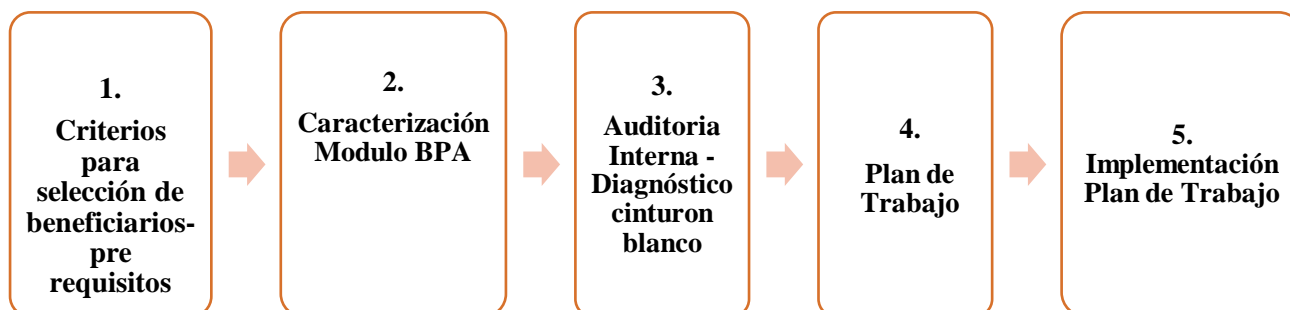
Uno de los aspectos que se vienen trabajando en este aspecto es la visibilización de las mujeres en los procesos productivos de la panela y en el fortalecimiento de su participación en los procesos asociativos y empresariales, sin embargo los datos arrojados en esta variable es que las mujeres representan sólo el 29% frente al 71% de hombres de los productores que participan en las 40 empresas asociativas que están recibiendo acompañamiento y fortalecimiento socio – empresarial.



2.3.3 Buenas Practicas Agricolas (BPA)

En la actualidad se ha venido desarrollando la combinación de buenas prácticas agrícolas con un manejo adecuado según las indicaciones del agrónomo, en las que se tiene en cuenta la variedad y las condiciones agroecológicas óptimas, garantizando de esta manera rendimientos superiores tanto en caña como en panela de igual manera la calidad de producto terminado.

Por lo anterior, se definen los lineamientos a desarrollar en el 2019 para procesos de certificación en buenas prácticas agrícolas – BPA, basados en la actualización de formatos implementados que van alineados con el cumplimiento de la resolución 030021, tales formatos son: caracterización – modulo BPA, auditoría interna - metodología de diagnóstico (Cinturón blanco), plan de trabajo e implementación del mismo.

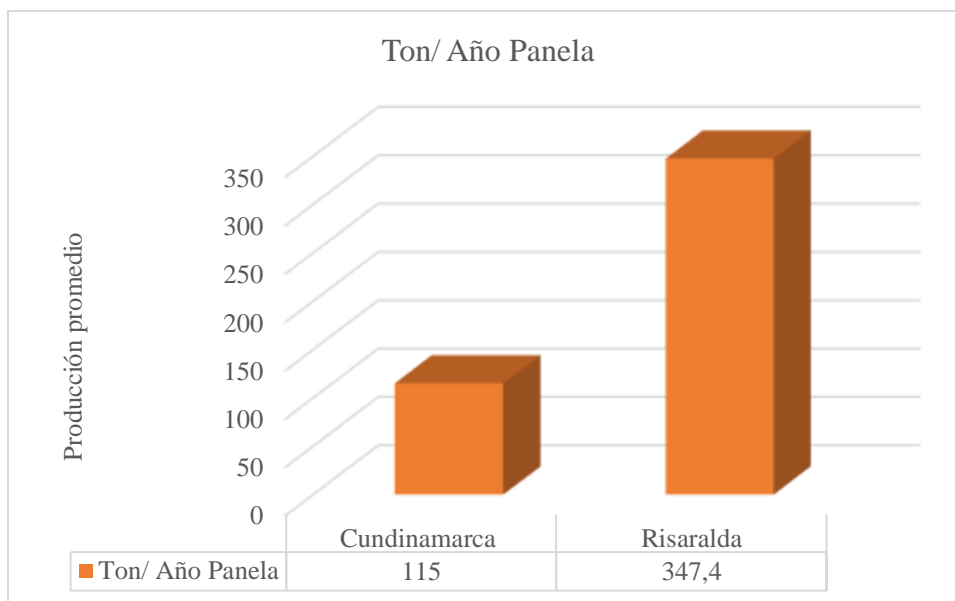




2.3.4 Certificación Orgánica

Para el segundo trimestre se certificó al productor Hildebrando Barrera y la organización Asopanela quienes tienen un mercado establecido en Estados Unidos y Europa.

Por otra parte Asopanela quien es una de las asociaciones con mayor experiencia en procesos de certificación orgánica a la fecha cuenta con 20 productores asociados, 69.65 Ha certificadas y su producción de panela anual es de 347.4 ton.



2.3.5 Gestión Ambiental

La gestión ambiental realizada por Fondo de Fomento Panelero y Fedepanela busca posicionar al subsector panelero como un gremio sostenible en términos ambientales a partir de la implementación de diferentes líneas de trabajo que permitan mitigar los impactos generados por la producción panelera, fortaleciendo la gestión ambiental y las capacidades técnicas de los principales participantes de la cadena productiva.

- *Cambio climático*

Como parte de la línea de Cambio climático se ha realizado el acompañamiento al desarrollo de la propuesta de desarrollo del proyecto “Transformación del subsector Panela de Colombia a través de la implementación inicial de NAMA (CPS-NAMA)” financiado por GEF (Fondo Para el Medio Ambiente Mundial), con este proyecto se realizará un piloto de la NAMA tomando una muestra representativa en 6 departamentos priorizados en el diseño técnico de la NAMA, contará con una duración de 36 meses y una inversión por parte del GEF de \$ 2.000.000 USD.

En este sentido para el primer semestre del presente año como parte del seguimiento al documento de propuesta del proyecto piloto de GEF, se han realizado ajustes solicitados en



cuanto al factor de réplica en unidades productivas con la contrapartida de Finagro, la revisión de estos cálculos se dio en mesa de trabajo conjunto con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS), Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) y FINAGRO, una vez entregado la revisión de los cálculos solicitados, se espera el trámite de aprobación del documento de propuesta y firma del mismo para ejecución.

- ***Estrategia Colombiana de Desarrollo bajo en Carbono (ECDBC)***

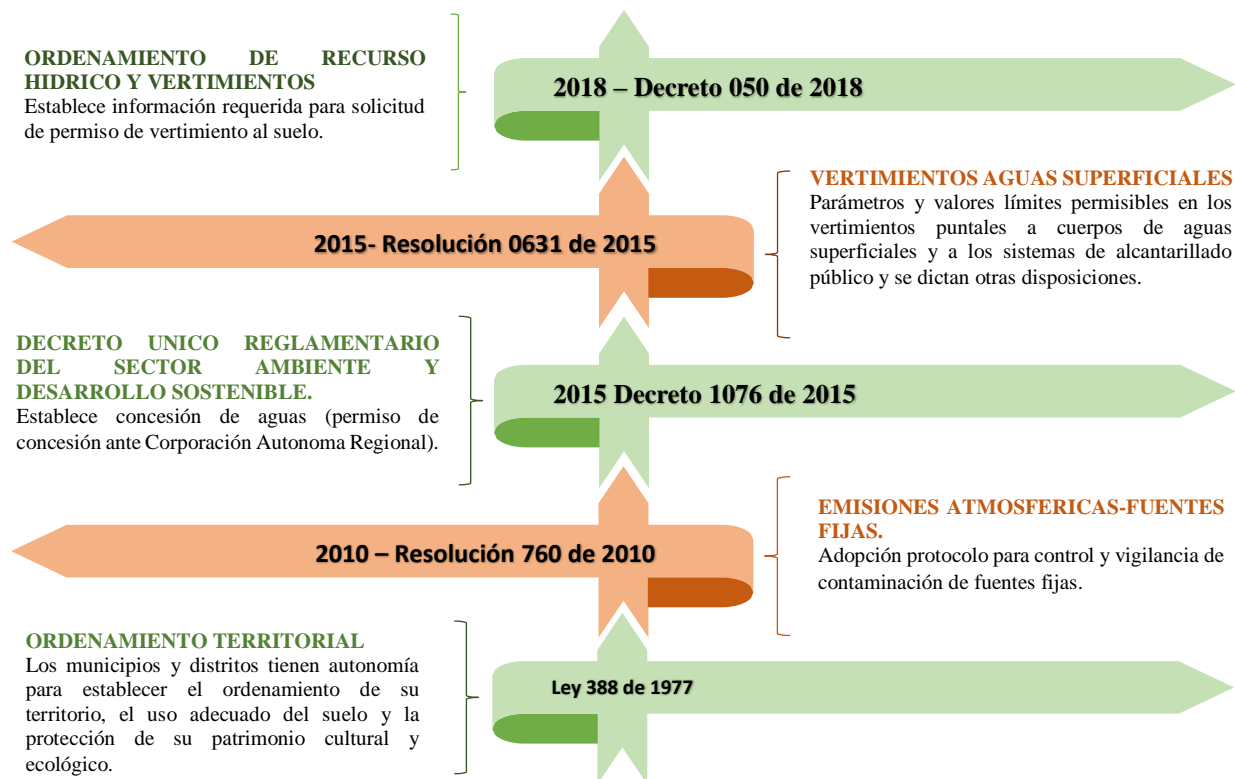
Se asistió a taller de inicio de la segunda fase de la Estrategia Colombiana de Desarrollo Bajo en Carbono- ECDBC, la cual es un programa de planeación del desarrollo a corto, mediano y largo plazo, que busca desligar el crecimiento de las emisiones de gases efecto invernadero (GEI) del crecimiento económico nacional. Esto se hará a través del diseño y la implementación de medidas sectoriales de mitigación que maximicen la carbono-eficiencia de la actividad económica del país y que, a su vez, contribuyan al desarrollo social y económico nacional.

En este taller se presentaron los antecedentes y todos los relacionados con la Fase I. Así mismo, la Oficina de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD presentó el proyecto “Construcción de capacidades para la contribución nacional Fase II ECDBC”, -PNUD – y Fondo Acción el proyecto “Moviendo la Estrategia Colombiana de Desarrollo Bajo en Carbono”.

El avance y desarrollo de la estrategia en su segunda fase, es de importancia para nuestro gremio panelero ya que uno de los objetivos es desarrollar planes de acción de mitigación en cada sector productivo del país con impacto en emisiones GEI, así como de NAMA's (Acciones de Mitigación Apropriadas a Nivel Nacional) y de proyectos emblemáticos de mitigación en cada sector; en el cual se encuentra NAMA panela.

- ***Normatividad Ambiental Subsector panelero***

Se realizó la revisión de la normatividad ambiental que cubre la actividad panelera en el país, resumiendo la más relevante e importante para cumplimiento del subsector panelero, como se muestra en el siguiente diagrama:



Se extrajo de la normatividad los trámites y requisitos necesarios para solicitud de permiso de vertimiento al suelo, de la adopción del protocolo para control y vigilancia de la contaminación atmosférica generada por fuentes fijas, de los parámetros y valores límites máximos permisibles en los vertimientos puntuales a cuerpos de aguas superficiales y a los sistemas de alcantarillado público, y se compartió con el equipo técnico a nivel nacional, para así dar las herramientas de asesoría a los productores paneleros en los 14 departamentos en aspectos ambientales.

3 PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019

3.1 Introducción

Para el año 2019 se han enfocado las acciones principalmente a dar continuidad al sistema de precios al productor, la consolidación y proyección del análisis de las áreas y rendimientos del año 2019, los costos de producción por departamento y consolidado nacional y por último el sistema de información geográfica.

3.2 Metas y Logros (Trimestre)

Dentro de los objetivos propuestos del programa de sistemas de información, a continuación se encuentran lo proyectado, lo ejecutado y el porcentaje de ejecución al segundo trimestre 2019.

Concepto	2 trimestre proyectado	Ejecutado	% cumplimiento
1. Actualización de la estadísticas de áreas, rendimientos y producción, generación de un reporte anual.	Validación ENP(Encuesta Nacional Panelera) 2 informe final	1 informe parcial	50
2- Actualización constante del sistema de información de precios	Reportes semanales 12	Reportes semanales 12	100
	Reportes mensuales 3	Reportes mensuales 3	100
3. Recolección de costos en 14 departamentos.	14 tablas de costos departamentales	14 tablas de costos departamentales	100
	1 consolidado nacional de costos de producción	1 consolidado nacional de costos de producción	100
4. Fortalecimiento, Procesamiento y montaje en el SIG (Sistema de información Geográfico)	500 POLIGONOS	501 POLIGONOS	100
	7 mapas departamentales	7 mapas departamentales	100
	3 actualizaciones	3 actualizaciones	100
	1 informe parcial	1 informe parcial	100
5. Generar un documento con la información más relevante del sector panelero.	3 pc	6 pc	100
8. Adquisición de licencias de office.	3 licencia	4 licencia	100
	3 licencia	4 licencia	100
11. Cumplimiento del plan de mejoramiento 2019.	1 documento de informe de avance del plan de mejoramiento	1 documento de informe de avance del plan de mejoramiento	100

3.3 Desarrollo de Actividades del Programa

3.3.1 Sistema de Información de Precios

De acuerdo a los datos recolectados el comportamiento semanal de los precios iniciando el año presentó una tendencia a la baja, iniciando en la primera semana de enero con un precio de \$ **1.788**, y descendiendo hasta la 3 semana de febrero a un precio de \$ **1.587**, el descenso desde la primera semana del año hasta la fecha, tuvo un pico de mejora del precio de \$ **1.754** en la primera semana de mayo; en la segunda semana de junio del 2019, el precio tuvo un leve aumento respecto a la anterior semana.

Según el comportamiento de los precios a nivel nacional el promedio aritmético en lo que va corrido del año fue de \$ **1.655** y las regiones que han presentado los mejores precios son: Caquetá y Valle y los precios más bajos se presentan en los Departamentos de Cauca y Boyacá (Grafica 1)



PRECIOS	MES	PROMEDIO SIMPLE	PROMEDIO PONDERADO
PRECIO MAYOR	1 SEMANA ENERO	\$ 1.788	\$ 1.657
PRECIO MENOR	3 SEMANA FEBRERO	\$ 1.587	\$ 1.465

Este año se han empezado a analizar los precios de panelas especiales (Granulada Pulverizada, Panelin y Pastilla) para los departamentos en los cuales se toma el precio semanal, estas se toman en los siguientes departamentos: Antioquia, Boyacá, Cundinamarca y Huila; los mejores precios se han reportado en el departamento de Boyacá con un promedio de \$2.110 y el menor precio en el departamento de Cundinamarca con un promedio en lo que lleva del año de \$1.687. (Grafica 2)

De acuerdo a los valores ponderados el precio promedio de la segunda semana de junio fue de **\$ 1.505**, Se expresan en la gráfica mensuales promedios ponderados para mejor comprensión, el promedio ponderado acumulado es de \$1.518. (Grafica 3).

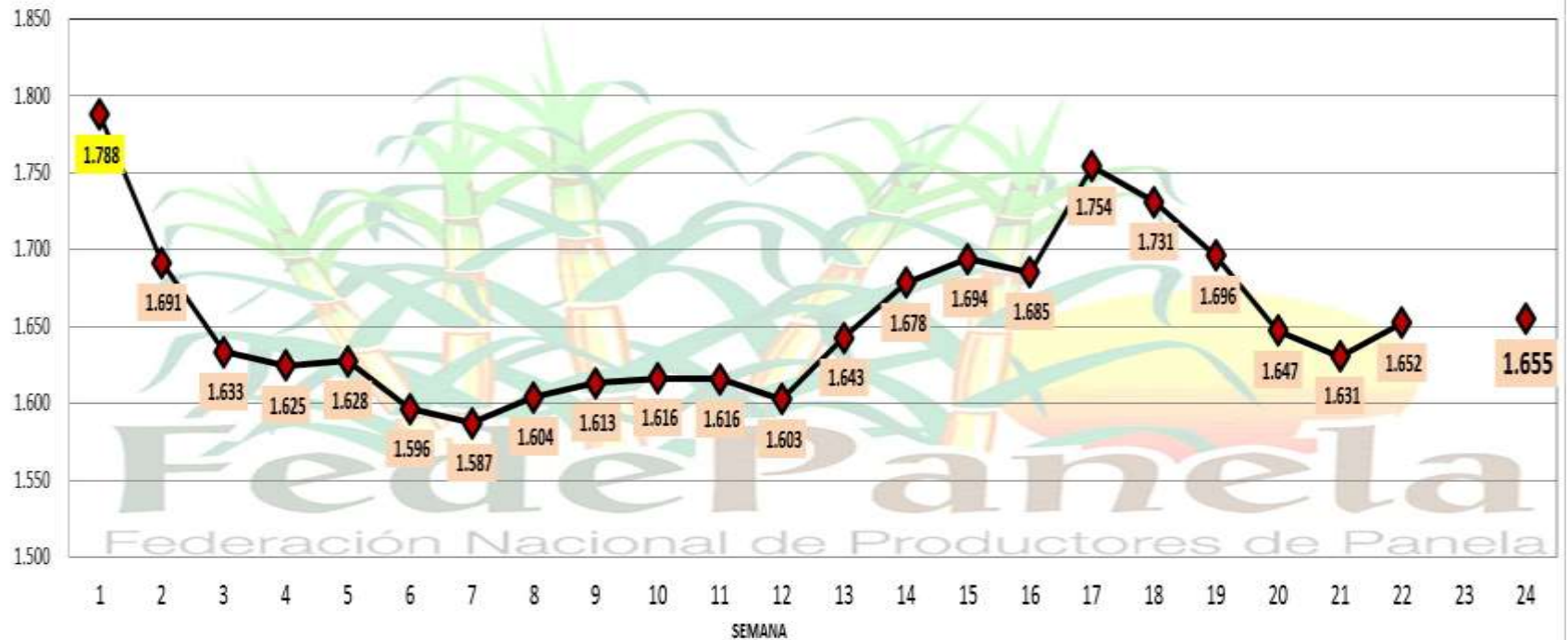
De acuerdo al consolidado de los precios mensuales iniciando en enero con un valor de **\$1.684** y finalizando en la segunda semana de junio con un valor de **\$ 1.641**. Esto nos da una disminución del precio del **2.55%** (Grafica 4)

Haciendo la comparación entre el primer semestre de 2018 y el primer semestre del 2019 encontramos una disminución en el precio de **\$ 301** lo cual significa una disminución del 15.41 % (Grafica 5).

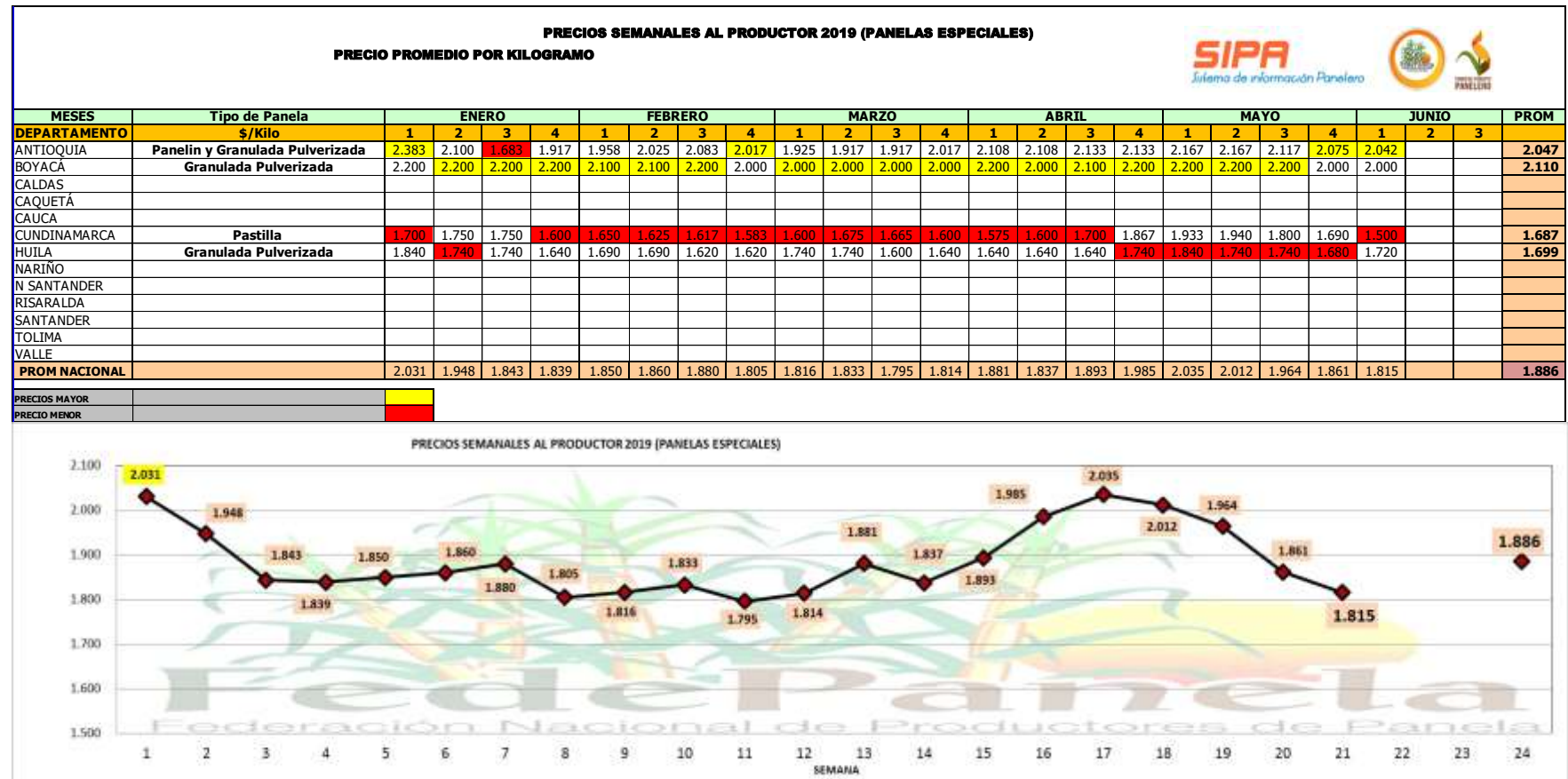
Grafica 1. (Precios Semanales al productor 2019)- Pannels Corrientes

PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES)																									
PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO																									
MESES		ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			PROM
DEPARTAMENTO	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3		
ANTIOQUIA	1.850	1.563	1.138	1.420	1.463	1.413	1.463	1.413	1.375	1.363	1.363	1.413	1.513	1.513	1.563	1.563	1.638	1.638	1.588	1.563	1.563	1.513		1.495	
BOYACÁ	1.500	1.450	1.415	1.413	1.400	1.388	1.350	1.313	1.325	1.325	1.325	1.325	1.325	1.325	1.363	1.400	1.425	1.475	1.500	1.363	1.300	1.325		1.379	
CALDAS	1.948	1.875	1.837	1.775	1.742	1.717	1.594	1.658	1.642	1.708	1.725	1.692	1.779	1.783	1.825	1.733	1.800	1.793	1.767	1.767	1.792	1.758		1.760	
CAQUETA	2.150	2.152	2.228	2.228	2.248	2.248	2.244	2.268	2.268	2.256	2.268	2.268	2.320	2.294	2.240	2.190	2.166	2.140	1.990	1.980	1.980	1.970		2.186	
CAUCA	1.338	1.285	1.127	1.229	1.316	1.274	1.361	1.514	1.502	1.590	1.604	1.490	1.656	1.736	1.806	1.162	1.882	1.549	1.312	1.340	1.611	1.854		1.479	
CUNDINAMARCA	1.526	1.470	1.419	1.422	1.430	1.431	1.548	1.541	1.512	1.441	1.500	1.387	1.377	1.482	1.536	1.671	1.622	1.684	1.535	1.526	1.444	1.408		1.496	
HUILA	1.567	1.416	1.466	1.325	1.433	1.441	1.333	1.424	1.546	1.483	1.312	1.375	1.358	1.441	1.424	1.625	1.638	1.628	1.595	1.483	1.358	1.466		1.461	
NARIÑO	1.629	1.585	1.508	1.420	1.385	1.335	1.350	1.360	1.418	1.408	1.380	1.364	1.382	1.660	1.523	1.550	1.560	1.575	1.567	1.567	1.467	1.435		1.474	
N SANTANDER	1.875	1.749	1.750	1.644	1.625	1.550	1.450	1.438	1.500	1.550	1.600	1.550	1.600	1.550	1.600	1.750	1.800	1.669	1.669	1.578	1.550	1.600		1.620	
RISARALDA	2.432	2.223	2.158	2.128	2.101	2.003	2.051	2.025	2.022	1.983	2.021	2.027	1.991	2.009	2.030	2.030	2.030	2.030	2.092	2.092	2.092	2.087		2.075	
SANTANDER	1.577	1.447	1.453	1.410	1.403	1.390	1.347	1.360	1.327	1.367	1.323	1.343	1.317	1.310	1.370	1.417	1.450	1.573	1.567	1.367	1.282	1.323		1.396	
TOLIMA	1.600	1.600	1.597	1.595	1.530	1.515	1.465	1.447	1.420	1.410	1.445	1.445	1.575	1.575	1.610	1.725	1.675	1.675	1.700	1.625	1.560	1.550		1.561	
VALLE	2.250	2.173	2.141	2.114	2.086	2.050	2.077	2.095	2.118	2.132	2.141	2.159	2.164	2.141	2.138	2.095	2.117	2.077	2.170	2.168	2.202	2.190		2.136	
PROM NACIONAL	1.788	1.691	1.633	1.625	1.628	1.596	1.587	1.604	1.613	1.616	1.616	1.603	1.643	1.678	1.694	1.685	1.754	1.731	1.696	1.647	1.631	1.652		1.655	
PRECIOS MAYOR																									
PRECIO MENOR																									
FUENTE : Sistema de Informacion Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadística certificada por el DANE N° CI 041 - 192 de 31 de diciembre de 2014.																									

PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES)

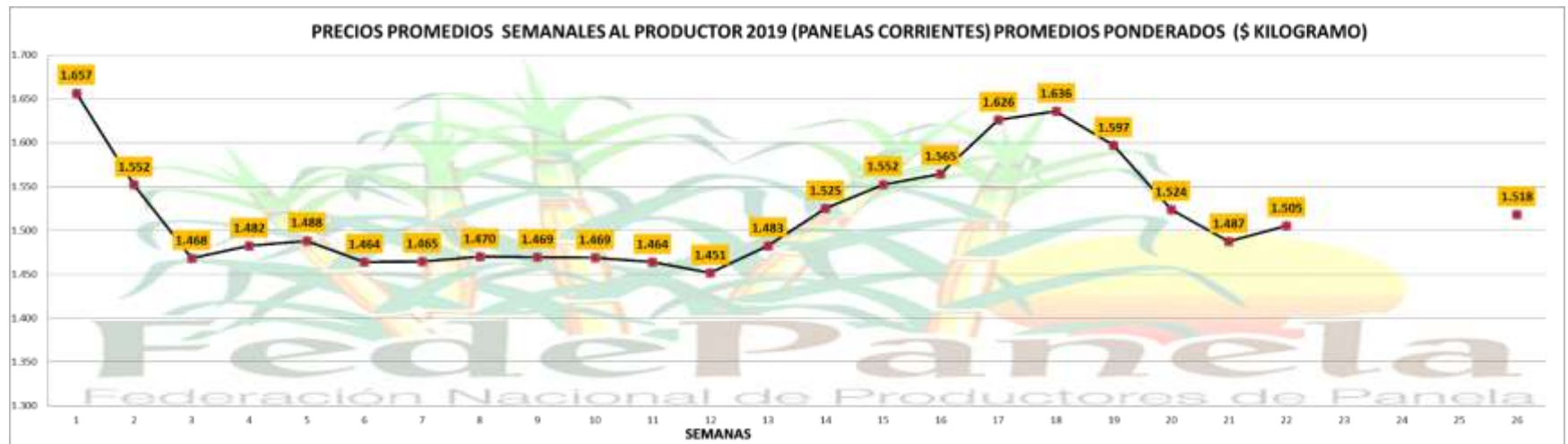


Grafica 2. (Precios Semanales al productor 2019)- Panelas Especiales.



Grafica 3. (Precios Ponderados Semanales al Productor 2019 (Panelas Corrientes))

MESES			ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO					PROMEDIO PONDERADO ACUMULADO
DEPARTAMENTO	PRDCCN POR DPTO. PROY. 2017	PESO PONDERADO	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	
ANTIOQUIA	161.839	0,132	245	207	151	188	194	187	194	187	182	180	180	187	200	200	207	207	217	217	210	207	207	200				
BOYACA	202.124	0,165	248	240	234	234	232	229	223	217	219	219	219	219	219	219	225	232	236	244	248	225	215	219				
CALDAS	42.135	0,034	67	65	63	61	60	59	55	57	57	59	59	58	61	61	63	60	62	62	61	61	62	61				
CAQUETA	21.568	0,018	38	38	39	39	40	40	40	40	40	40	40	40	41	40	40	39	38	38	35	35	35	35				
CAUCA	76.986	0,063	84	81	71	77	83	80	86	95	95	100	101	94	104	109	114	73	119	98	83	84	101	117				
CUNDINAMARCA	167.335	0,137	209	201	194	195	196	196	212	211	207	197	205	190	189	203	210	229	222	231	210	209	198	193				
HUILA	72.034	0,059	92	83	86	78	84	85	79	84	91	87	77	81	80	85	84	96	97	96	94	87	80	86				
NARIÑO	95.581	0,078	127	124	118	111	108	104	106	106	111	110	108	107	108	130	119	121	122	123	123	123	115	112				
N SANTANDER	41.576	0,034	64	60	60	56	55	53	49	49	51	53	54	53	54	53	54	60	61	57	57	54	53	54				
RISARALDA	23.795	0,019	47	43	42	41	41	39	40	39	39	39	39	39	39	39	40	40	40	40	41	41	41	41				
SANTANDER	202.124	0,165	261	239	240	233	232	230	223	225	219	226	219	222	218	217	227	234	240	260	259	226	212	219				
TOLIMA	71.956	0,059	94	94	94	94	90	89	86	85	84	83	85	85	93	93	95	102	99	99	100	96	92	91				
VALLE	42.956	0,035	79	76	75	74	73	72	73	74	74	74	75	75	76	76	75	75	74	74	73	76	76	77	77			
PROM NACIONALES	1.222.008	1	1.657	1.552	1.468	1.482	1.488	1.464	1.465	1.470	1.469	1.469	1.464	1.451	1.483	1.525	1.552	1.565	1.626	1.636	1.597	1.524	1.487	1.505				1.518







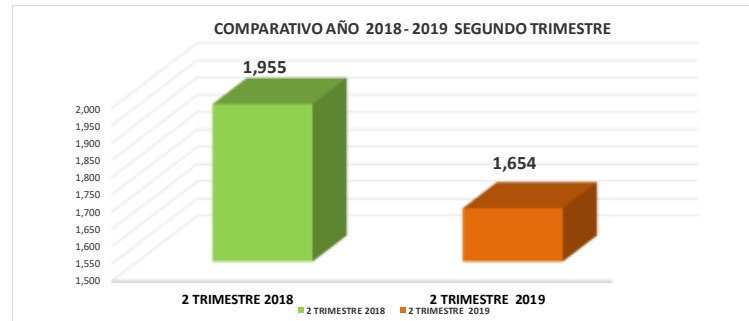
PRECIO MAYOR
PRECIO MENOR



Grafica 5. Comparativo Precios Segundo trimestre 2018 y 2019

 COMPARATIVO SEGUNDO TRIMESTRE AÑO 2018 - 2019 PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO 					
SEMANA	2 TRIMESTRE 2018	2 TRIMESTRE 2019			
DEPARTAMENTO			ULTIMO MES	VARIACION \$	% VARIACION
ANTIOQUIA	1,826	1,498	BAJÓ	-328	-17.95
BOYACA	1,571	1,373	BAJÓ	-198	-12.61
CALDAS	1,987	1,761	BAJÓ	-226	-11.39
CAQUETA	2,830	2,169	BAJÓ	-661	-23.36
CAUCA	2,023	1,500	BAJÓ	-523	-25.86
CUNDINAMARCA	1,592	1,490	BAJÓ	-102	-6.41
HUILA	1,837	1,457	BAJÓ	-380	-20.69
NARIÑO	1,656	1,472	BAJÓ	-184	-11.11
N SANTANDER	1,786	1,616	BAJÓ	-170	-9.51
RISARALDA	2,468	2,077	BAJÓ	-392	-15.87
SANTANDER	1,583	1,389	BAJÓ	-194	-12.28
TOLIMA	1,774	1,560	BAJÓ	-214	-12.04
VALLE	2,485	2,141	BAJÓ	-344	-13.84
PROM NACIONAL	1,955	1,654	BAJÓ	-301	-15.41

FUENTE : Sistema de Informacion Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadística certificada por el DANE N° CI 041 - 192 de 31 de diciembre de 2014



Grafica 6. Precios Promedios Nacionales e Históricos al Productor por Kg (Panelas Corrientes)

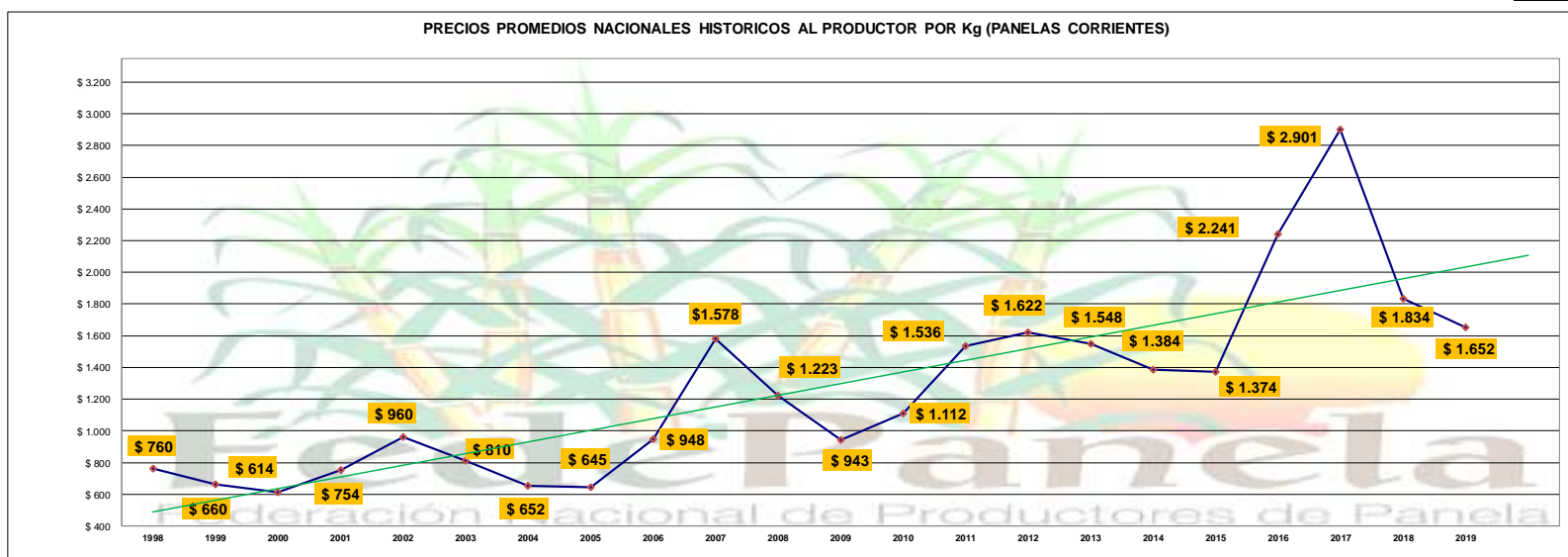
PRECIOS PROMEDIOS NACIONALES HISTORICOS AL PRODUCTOR POR Kg (PANELAS CORRIENTES)

SIPA
Sistema de información Panelero



AÑO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
PRECIOS	\$ 760	\$ 660	\$ 614	\$ 754	\$ 960	\$ 810	\$ 652	\$ 645	\$ 948	\$1.578	\$ 1.223	\$ 943	\$ 1.112	\$ 1.536	\$ 1.622	\$ 1.548	\$ 1.384	\$ 1.374	\$ 2.241	\$ 2.901	\$ 1.834	\$ 1.652

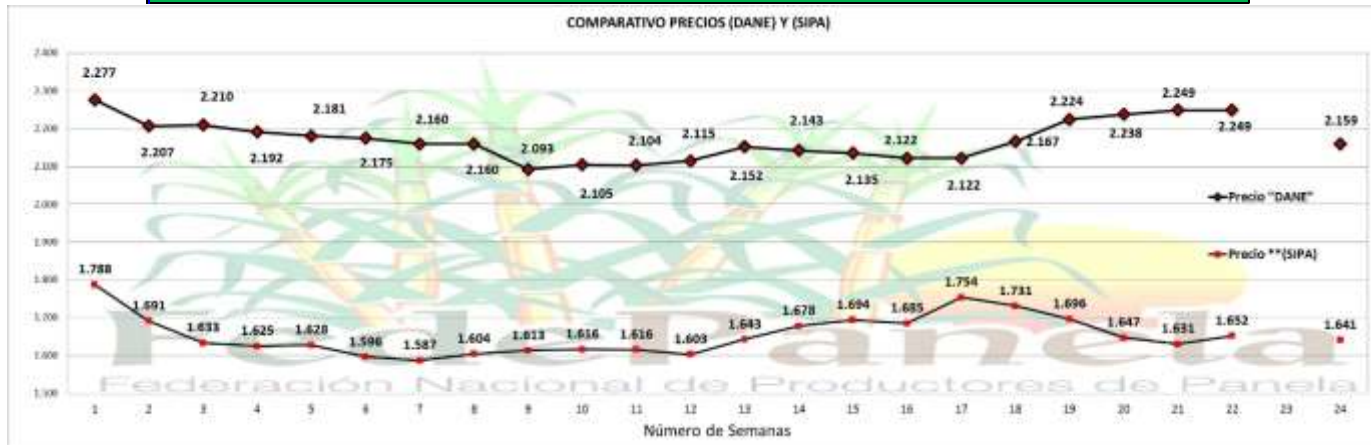
HASTA LA 2
SEMANA DE
JUNIO



Fuente: DANE, plataforma (SIPSA) y Sistema de Información Panelero (SIPA)

Grafica 7. Precios Semanales Plazas Mayoristas (Panelas Corrientes)

MESES	
DEPARTAMENTO	Plaza Mayorista
ANTIOQUIA	Medellin-Central mayorista de Antioquia
BOYACÁ	Tunja- Complejo de servicios del sur
CALDAS	Manizales- Centro Galerías
CAQUETÁ	Florencia
CAUCA	Popayán- Plaza de Mercado del Barrio Bolívar
CUNDINAMARCA	(Bogotá:Corabastos,paloquemao, plaza españa y plaza de las flores)
HUILA	Neiva-Surabastos
NARIÑO	Pasto- El Potrerillo
N SANTANDER	Cucuta- Cenabastos y La nueva Sexta
RISARALDA	Pereira- Mercasa
SANTANDER	Bucaramanga-Centro Abastos y Mercados del centro
TOLIMA	Ibague- Plaza 21
VALLE	Cali- La floresta y Santa Helena
PROM NACIONAL MAYORISTAS	





3.3.2 Costos de Producción

Durante el segundo trimestre se llevó a cabo la recolección de los costos de producción en 14 departamentos del país, los cuales fueron consolidados en las siguientes tablas

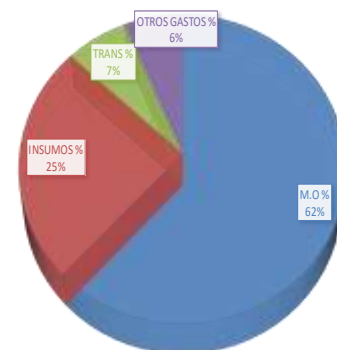
COSTOS DE PRODUCCION POR HECTAREA CON CULTIVO 2018 PRIMER SEMESTRE SIN SEGURIDAD SOCIAL													
DEPARTAMENTO	PRODUCCION TON/HA	ACTIVIDAD	MANO DE OBRA			INSUMOS		TRANSPORTE		OTROS GASTOS		VALOR	
			VALOR	JORNALES	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	TOTAL	% TOTAL
ANTIOQUIA	7,8	CULTIVO	6.957.362	174	52,51	4.461.652	33,67	1.505.149	11,36	326.025	2,46	13.250.187	100
		PROCESO	2.390.259	60	53,84	1.249.477	28,15	38.688	0,87	760.725	17,14	4.439.149	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	380.363	56,96	287.445	43,04	667.808	100
		TOTALES	9.347.621	234	-	5.711.129	62	1.924.200	-	1.374.195	-	18.357.145	-
BOYACA	12	CULTIVO	9.012.014	210	57,67	5.903.092	37,77	625.696	4,00	86.940	0,56	15.627.742	100
		PROCESO	7.959.129	185	75,85	1.553.035	14,80	102.372	0,98	878.456	8,37	10.492.992	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	380.363	56,96	287.445	43,04	667.808	100
		TOTALES	16.971.143	395	-	7.456.128	-	1.108.431	-	1.252.841	-	26.788.543	-
CALDAS	8	CULTIVO	6.939.110	188	64	3.186.765	29,57	374.325	3,47	276.854	2,57	10.777.054	100
		PROCESO	2.451.400	66	42,87	2.540.304	44,42	80.955	1,42	645.750	11,29	5.718.409	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	588.000	73,30	214.200	26,70	802.200	100
		TOTALES	9.390.510	254	-	5.727.069	-	1.043.280	-	1.136.804	-	17.297.663	-
CAQUETA	7,5	CULTIVO	8.267.703	207	69,33	3.172.850	26,61	397.139	3,33	86.688	0,73	11.924.381	100
		PROCESO	2.264.105	57	51,70	1.494.620	34,13	111.286	2,54	509.292	11,63	4.379.303	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	433.440	58,14	312.077	41,86	745.517	100
		TOTALES	10.531.808	263	-	4.667.471	-	941.865	-	908.057	-	17.049.200	-
CAUCA	7,7	CULTIVO	8.440.069	216	73,25	2.046.944	17,77	958.896	8,32	76.146	0,66	11.522.055	100
		PROCESO	2.753.066	71	70,57	966.857	24,78	50.860	1,30	130.536	3,35	3.901.319	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	365.501	56,00	287.179	44,00	652.680	100
		TOTALES	11.193.136	287	-	3.013.801	-	1.375.257	-	493.861	-	16.076.055	-
CUNDINAMARCA	8	CULTIVO	9.805.085	218	72,69	3.095.685	22,95	377.475	2,80	210.000	1,56	13.488.245	100
		PROCESO	2.399.900	53	55,34	776.250	17,90	-	-	1.160.250	26,76	4.336.400	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	336.000	59,26	231.000	40,74	567.000	100
		TOTALES	12.204.985	271	-	3.871.935	-	713.475	-	-	-	18.391.645	-
HUILA	11,5	CULTIVO	9.387.420	235	62,13	4.432.388	29,33	1.090.425	7,22	199.500	1,32	15.109.733	100
		PROCESO	5.647.490	141	62,54	3.171.840	35,12	85.176	0,94	126.000	1,40	9.030.506	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	422.625	65,18	225.750	34,82	648.375	100
		TOTALES	15.034.910	376	-	7.604.228	-	1.598.226	-	551.250	-	24.788.614	-
NARIÑO	11,4	CULTIVO	9.025.787	301	65,97	3.136.568	22,93	1.308.405	9,56	210.000	1,54	13.680.760	100
		PROCESO	3.710.060	124	58,27	995.272	15,63	86.399	1,36	1.575.000	24,74	6.366.731	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	239.400	68,97	107.730	31,03	347.130	100
		TOTALES	12.735.847	425	-	4.131.839	-	1.634.204	-	1.892.730	-	20.394.620	-
N. SANTANDER	9,3	CULTIVO	10.126.942	253	68,70	3.837.858	26,04	390.285	2,65	385.875	2,62	14.740.960	100
		PROCESO	3.624.570	91	65,89	1.150.933	20,92	64.320	1,17	661.500	12,02	5.501.323	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	555.660	57,01	418.950	42,99	974.610	100
		TOTALES	13.751.512	344	-	4.988.791	-	1.010.265	-	1.466.325	-	21.216.893	-
QUINDIO	10	CULTIVO	8.815.770	232	66,01	3.413.430	25,56	1.031.100	7,72	94.500	0,71	13.354.800	100
		PROCESO	3.038.500	80	53,64	1.482.249	26,17	167.081	2,95	976.500	17,24	5.664.331	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	288.750	50,93	278.250	49,07	567.000	100
		TOTALES	11.854.270	312	-	4.895.679	-	1.486.931	-	1.349.250	-	19.586.131	-
RISARALDA	10	CULTIVO	9.026.598	226	73,25	2.484.687	20,16	773.220	6,27	38.661	0,31	12.323.166	100
		PROCESO	3.225.692	81	66,19	1.021.466	20,96	-	-	625.922	12,84	4.873.079	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	735.664	69,43	323.924	30,57	1.059.588	100
		TOTALES	12.252.290	306	-	3.506.153	-	1.508.884	-	988.507	-	18.255.833	-
SANTANDER	11,5	CULTIVO	10.166.615	248	61,06	4.559.589	27,38	1.719.480	10,33	204.750	1,23	16.650.434	100
		PROCESO	3.219.780	79	40,35	1.606.160	20,13	287.548	3,60	2.866.500	35,92	7.979.987	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,0	426.300	48,13	459.372	51,87	885.672	100
		TOTALES	13.386.395	326	-	6.165.749	-	2.433.328	-	3.530.622	-	25.516.093	-
TOLIMA	7	CULTIVO	8.155.867	194	79,88	1.509.658	14,79	460.005	4,51	84.000	0,82	10.209.530	100
		PROCESO	2.585.094	62	60,45	1.038.229	24,28	64.922	1,52	588.000	13,75	4.276.245	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,00	714.000	78,77	192.444	21,23	906.444	100
		TOTALES	10.740.961	256	-	2.547.887	-	1.238.927	-	864.444	-	15.392.218	-
VALLE	8	CULTIVO	7.266.355	165	66,70	3.166.037	29,06	295.991	2,72	166.163	1,53	10.894.545	100
		PROCESO	3.713.883	84	57,13	2.419.134	37,22	90.282	1,39	276.938	4,26	6.500.236	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,00	368.881	50	368.881	50,00	737.762	100
		TOTALES	10.980.238	250	-	5.585.170	-	755.153	-	811.981	-	18.132.542	-
PROMEDIOS	9,264			307								19.819.774	2.150
JORNALES POR KILO DE PANELA			0,03										

COSTOS DE PRODUCCION POR HECTAREA CON CULTIVO 2018 PRIMER SEMESTRE CON SEGURIDAD SOCIAL													
DEPARTAMENTO	PRODUCCION N TON/HA	ACTIVIDAD	MANO DE OBRA			INSUMOS		TRANSPORTE		OTROS GASTOS		VALOR	%
			VALOR	JORNALES	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	TOTAL	TOTAL
												VALOR KILO	S,S, \$ 249.997 KILO
ANTIOQUIA	7,8	CULTIVO	6.957.362	174	52,51	4.461.652	33,67	1.505.149	11,36	326.025	2,46	13.250.187	100
		PROCESO	2.390.259	60	53,84	1.249.477	28,15	38.688	0,87	760.725	17,14	4.439.149	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	380.363	56,96	287.445	43,04	667.808	100
		TOTALES	9.347.621	234		5.711.129	62	1.924.200		1.374.195		18.357.145	
BOYACA	12	CULTIVO	9.012.014	210	57,67	5.903.092	37,77	625.696	4,00	86.940	0,56	15.627.742	100
		PROCESO	7.959.129	185	75,85	1.553.035	14,80	102.372	0,98	878.456	8,37	10.492.992	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	380.363	56,96	287.445	43,04	667.808	100
		TOTALES	16.971.143	395		7.456.128		1.108.431		1.252.841		26.788.543	
CALDAS	8	CULTIVO	6.939.110	188	64	3.186.765	29,57	374.325	3,47	276.854	2,57	10.777.054	100
		PROCESO	2.451.400	66	42,87	2.540.304	44,42	80.955	1,42	645.750	11,29	5.718.409	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	588.000	73,30	214.200	26,70	802.200	100
		TOTALES	9.390.510	254		5.727.069		1.043.280		1.136.804		17.297.663	
CAQUETA	7,5	CULTIVO	8.267.703	207	69,33	3.172.850	26,61	397.139	3,33	86.688	0,73	11.924.381	100
		PROCESO	2.264.105	57	51,70	1.494.620	34,13	111.286	2,54	509.292	11,63	4.379.303	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	433.440	58,14	312.077	41,86	745.517	100
		TOTALES	10.531.808	263		4.667.471		941.865		908.057		17.049.200	
CAUCA	7,7	CULTIVO	8.440.069	216	73,25	2.046.944	17,77	958.896	8,32	76.146	0,66	11.522.055	100
		PROCESO	2.753.066	71	70,57	966.857	24,78	50.860	1,30	130.536	3,35	3.901.319	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	365.501	56,00	287.179	44,00	652.680	100
		TOTALES	11.193.136	287		3.013.801		1.375.257		493.861		16.076.055	
CUNDINAMARCA	8	CULTIVO	9.805.085	218	72,69	3.095.685	22,95	377.475	2,80	210.000	1,56	13.488.245	100
		PROCESO	2.399.900	53	55,34	776.250	17,90	-	-	1.160.250	26,76	4.336.400	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	336.000	59,26	231.000	40,74	567.000	100
		TOTALES	12.204.985	271		3.871.935		713.475		1.601.250		18.391.645	
HUILA	11,5	CULTIVO	9.387.420	235	62,13	4.432.388	29,33	1.090.425	7,22	199.500	1,32	15.109.733	100
		PROCESO	5.647.490	141	62,54	3.171.840	35,12	85.176	0,94	126.000	1,40	9.030.506	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	422.625	65,18	225.750	34,82	648.375	100
		TOTALES	15.034.910	376		7.604.228		1.598.226		551.250		24.788.614	
NARIÑO	11,4	CULTIVO	9.025.787	301	65,97	3.136.568	22,93	1.308.405	9,56	210.000	1,54	13.680.760	100
		PROCESO	3.710.060	124	58,27	995.272	15,63	86.399	1,36	1.575.000	24,74	6.366.731	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	239.400	68,97	107.730	31,03	347.130	100
		TOTALES	12.735.847	425		4.131.839		1.634.204		1.892.730		20.394.620	
N. SANTANDER	9,3	CULTIVO	10.126.942	253	68,70	3.837.858	26,04	390.285	2,65	385.875	2,62	14.740.960	100
		PROCESO	3.624.570	91	65,89	1.150.933	20,92	64.320	1,17	661.500	12,02	5.501.323	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	555.660	57,01	418.950	42,99	974.610	100
		TOTALES	13.751.512	344		4.988.791		1.010.265		1.466.325		21.216.893	
QUINDIO	10	CULTIVO	8.815.770	232	66,01	3.413.430	25,56	1.031.100	7,72	94.500	0,71	13.354.800	100
		PROCESO	3.038.500	80	53,64	1.482.249	26,17	167.081	2,95	976.500	17,24	5.664.331	100
		COMERCIALIZACION	-	-	-	-	-	288.750	50,93	278.250	49,07	567.000	100
		TOTALES	11.854.270	312		4.895.679		1.486.931		1.349.250		19.586.131	
RISARALDA	8,5	CULTIVO	9.026.598	226	73,25	2.484.687	20,16	773.220	6,27	38.661	0,31	12.323.166	100
		PROCESO	3.225.692	81	66,19	1.021.466	20,96	-	-	625.922	12,84	4.873.079	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	735.664	69,43	323.924	30,57	1.059.588	100
		TOTALES	12.252.290	306		3.506.153		1.508.884		988.507		18.255.833	
SANTANDER	11,8	CULTIVO	10.166.615	248	61,06	4.599.589	27,38	1.719.480	10,33	204.750	1,23	16.650.434	100
		PROCESO	3.219.780	79	40,35	1.606.160	20,13	287.548	3,60	2.866.500	35,92	7.979.987	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,0	426.300	48,13	459.372	51,87	885.672	100
		TOTALES	13.386.395	326		6.165.749		2.433.328		3.530.622		25.516.093	
TOLIMA	7	CULTIVO	8.155.867	194	79,88	1.509.658	14,79	460.005	4,51	84.000	0,82	10.209.530	100
		PROCESO	2.585.094	62	60,45	1.038.229	24,28	64.922	1,52	588.000	13,75	4.276.245	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	0,00	714.000	78,77	192.444	21,23	906.444	100
		TOTALES	10.740.961	256		2.547.887		1.238.927		864.444		15.392.218	
VALLE	8	CULTIVO	7.266.355	165	66,70	3.166.037	29,06	295.991	2,72	166.163	1,53	10.894.545	100
		PROCESO	3.713.883	84	57,13	2.419.134	37,22	90.282	1,39	276.938	4,26	6.500.236	100
		COMERCIALIZACION	-	-	0,00	-	-	368.881	50	368.881	50,00	737.762	100
		TOTALES	10.980.238	250		5.585.170		755.153		811.981		18.132.542	
PROMEDIOS	9,2			307								19.819.774	2.033
PANELA				0,03									259

Es de real importancia resaltar que el promedio del costo por kilogramo de panela es de **\$2.150** en la informalidad y si se tiene en cuenta la seguridad social de la mano de obra el valor del mismo asciende a **\$ 2.292**. Es de notar que para la producción de un kilo de panela son necesarios **0.03 jornales**, a continuación, se pueden observar los valores según la actividad con su respectivo peso en %.

PESO EN % POR ACTIVIDAD					
DEPARTAMENTO	M.O %	INSUMOS %	TRANS %	OTROS GASTOS %	TOTALES %
ANTIOQUIA	51	31	10	7	100
BOYACA	64	28	4	5	100
CALDAS	55	33	6	6	100
CAQUETA	62	27	5	5	100
CAUCA	70	19	8	3	100
CUNDINAMARCA	67	21	4	9	100
HUILA	61	31	6	2	100
NARIÑO	63	20	8	9	100
N SANTANDER	65	23	5	7	100
QUINDIO	61	25	7	7	100
RISARALDA	67	19	8	5	100
SANTANDER	53	24	9	14	100
TOLIMA	70	17	8	6	100
VALLE	61	31	4	4	100
PROMEDIOS	62	25	7	6	100

PESO PROMEDIO NACIONAL POR ACTIVIDADES EN %



Grafica 8

3.4 Sistema de Información Geográfica (SIG)

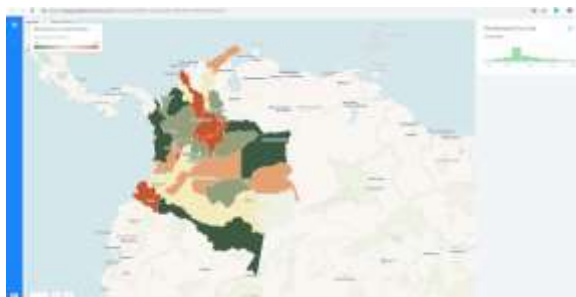
Durante lo transcurrido del año 2019 se está realizando la actualización de los mapas categorizados e interactivos para las cifras proyectadas 2018 que se encuentran en actualmente en comparación con los reportes del Anuario Estadístico del sector agropecuario 2017, información suministrada por el ministerio de agricultura.

Una vez consolidadas las cifras, Se debe realizar la selección y clasificación con la cual se realiza por departamentos y municipios la cartografía de áreas, producción y rendimientos.

3.5 Página Web (Sipa)

Para el 2019 se continua la actualización y edición de la página web SIPA (Sistema de información panelero, en la cual se publica la información referente al subsector como: Mapas didácticos y en formato pdf de: Áreas sembradas, Cosechadas, producción y rendimiento, consolidados por municipio, departamentales y nacionales para el año 2018, Continuamente se está actualizando la información de precios consolidados semanales, mensuales e históricos semanalmente en formato pdf y mapa interactivo, también información general de interés para el subsector panelero, semanalmente se postean en la página web los boletines de precios al productor de panelas especiales y corrientes.

Se están utilizando nuevas herramientas en la generación de mapas interactivos, los cuales muestran de una mejor manera la información espacializada, estos se están realizando inicialmente para los consolidados nacionales y departamentales, se muestran a continuación:





Mapa 1. Rendimiento Nacional



Mapa 2. Área Cosechada Nacional



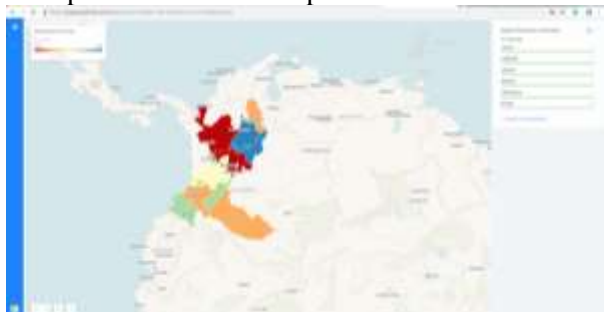
Mapa 3. Producción Nacional



Mapa 4. Área Sembrada Nacional



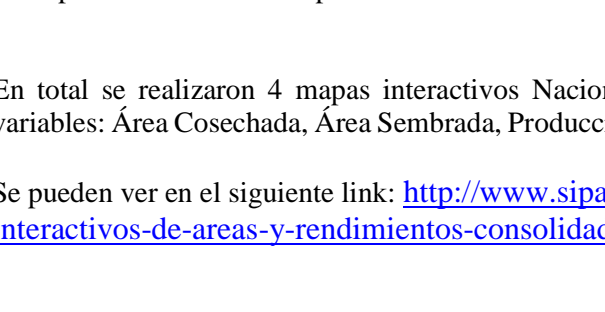
Mapa 1. Producción Departamentos Paneleros



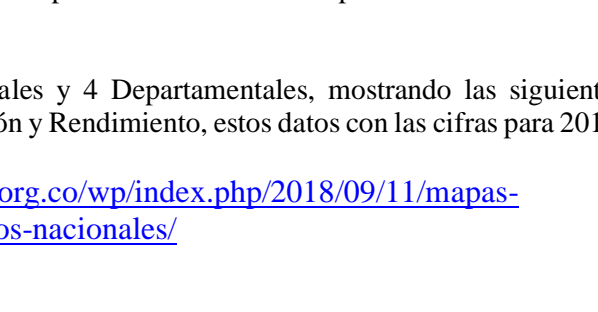
Mapa 2. Área Cosechada Departamentos Paneleros



Mapa 3. Rendimiento Departamentos Paneleros



Mapa 4. Área Sembrada Departamentos Paneleros



En total se realizaron 4 mapas interactivos Nacionales y 4 Departamentales, mostrando las siguientes variables: Área Cosechada, Área Sembrada, Producción y Rendimiento, estos datos con las cifras para 2018.

Se pueden ver en el siguiente link: <http://www.sipa.org.co/wp/index.php/2018/09/11/mapas-interactivos-de-areas-y-rendimientos-consolidados-nacionales/>



3.6 Plan de Mejora

Durante el segundo trimestre del año 2019 se lograron los siguientes avances en el plan de mejora:

- Se realizó el inventario de los computadores del fondo de fomento.
- Licenciamiento del paquete office para los computadores del Fondo de Fomento.
- Licenciamiento de antivirus para los computadores del Fondo de Fomento.
- Se llevó a cabo la contratación de un especialista en temas de seguridad de la información.
- Se realizó la compra de 6 computadores para el Fondo de fomento.

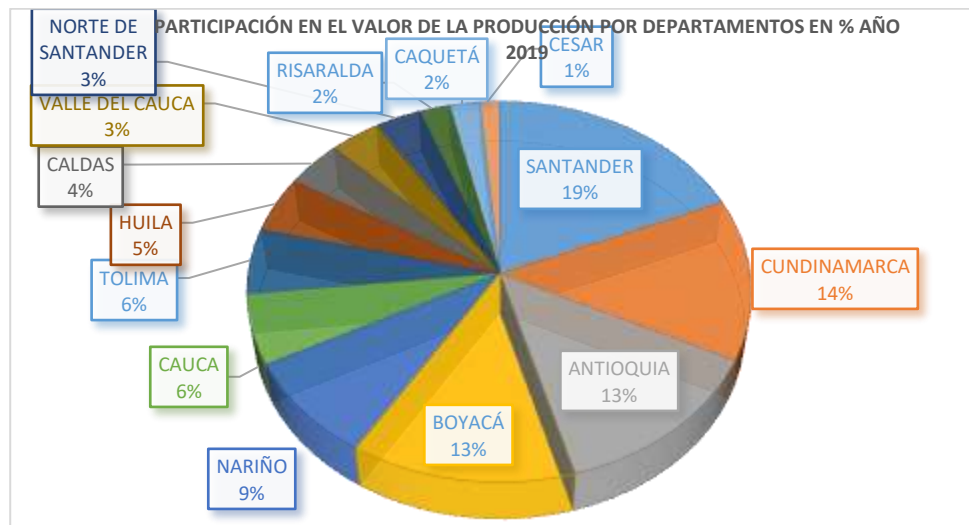
3.7 Otros

3.7.1 Valor de la Producción 2019

Teniendo en cuenta la producción proyectada total del año 2019 se calcula que el valor de la producción nacional alcance un valor de \$ 2.076 billones de pesos.

PROYECCION VALOR PRODUCCION AÑO 2019

DEPARTAMENTOS	V. PRODUCCION (\$)
SANTANDER	371.770.530.827
CUNDINAMARCA	273.218.285.499
ANTIOQUIA	267.352.221.359
BOYACA	263.186.514.853
NARIÑO	171.396.342.090
CAUCA	117.742.618.000
TOLIMA	111.274.356.757,50
HUILA	94.732.965.707
CALDAS	80.098.664.256
VALLE DEL CAUCA	70.438.856.384
NORTE DE SANTANDER	64.362.696.552
RISARALDA	42.916.041.000,00
CAQUETA	42.718.885.353
CESAR	28.233.600.000,00
BOLIVAR	17.595.680.000,00
PUTUMAYO	14.083.140.000
META	11.989.080.000,00
CHOCO	9.215.870.000,00
QUINDIO	6.967.080.445,50
GUAVIARE	5.686.500.000,00
CORDOBA	4.601.598.470,13
CASANARE	2.755.700.000,00
SUCRE	2.283.950.000
VICHADA	938.230.000,00
LA GUAJIRA	744.600.000,00
ARAUCA	239.700.000,00
VAUPES	170.000.000
AMAZONAS	77.520.000,00
GUAINIA	61.200.000,00
TOTALES	2.076.852.427.551,93



AÑO	VALOR PRODUCCION
VALOR CALCULADO PRODUCCION PANELERA AÑO 2018	2.096.095.219.597
VALOR PROYECTADO PRODUCCION PANELERA AÑO 2019	2.076.852.427.552
DIFERENCIA	- 19.242.792.045



3.7.2 Empleo

Teniendo en cuenta el cálculo del área sembrada para 2019 y el promedio de jornales para el país observamos que el empleo para el sector panelero será de **387.390** empleos directos

EMPLEOS DIRECTOS	
PROYECCION DEGENERACION DE EMPLEO SUBSECTOR PANELERO 2019	
INDICADORES	VALORES
Hectáreas sembradas 2019	218.301
Promedio jornales por Ha	307
Jornales año	67.018.434
Índice de conversión de empleo (Matriz de empleo DANE pag 15)	173
EMPLEO DIRECTO (ED)	387.390

3.7.3 Información Climática

Actualmente se asiste a la mesa Agroclimática nacional mensualmente coordinada con la FAO y el IDEAM, en la cual se hace un censo junto con los demás gremios productores nacionales respecto a la predicción climática mensual y pronósticos trimestrales, el boletín generado por el IDEAM se actualiza mensualmente en la página web del SIPA para ser consultado; este se muestra a continuación:





4 PROGRAMA COMERCIAL INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019

4.1 Introducción

Durante el segundo trimestre de 2019 las actividades programadas en el programa comercial ha avanzado de acuerdo a lo planteado en la ficha aprobada por la Junta del Fondo de Fomento, si bien es cierto que las condiciones de afectación de precios que se presenta en los mercados regionales mayoristas de la panela generan inestabilidad en los procesos de formalización y aumentan las presiones por encontrar resultados a la crisis corto plazo, la credibilidad y logros que se muestran empiezan a mostrar a los agentes de la cadena comprometidos que el camino de desarrollo de proveedores e integración de empresas ancla que consoliden producción, desarrollen nuevos mercados y conquisten consumidores jóvenes marcan ruta para lograr soluciones estructurales.

La estrategia de Gobierno, planteada desde el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural –MADR-, de “Ordenamiento de la Producción Agropecuaria”, en la cual la cadena de la panela esta priorizada y el programa de “Coseche y Venda a la Fija” han permitido orientar la gestión del programa comercial, tanto en el apoyo institucional para encontrar factores de competitividad regional con aspectos de mercados formales, valor agregado y cumplimiento de las exigencias del mercado de formal. Así mismo, bajo estos parámetros se ha dado el contexto y parámetros para que productores y empresarios se alineen con los programas y estrategias de desarrollo.

Dentro de los logros y avances de la gestión adelantada este trimestre se destacan el desarrollo del encuentro de exportadores, que con dinamismo y compromiso mostrado por empresarios para lograr la de construcción y posicionamiento de la marca colectiva “*Panela de Colombia*”, la solicitud al Ministerio de regular las condiciones y verificar/controlar la calidad de la panela exportada, tal cual está descrito en el artículo 6 de la ley 40/1990, trabajar en un plan de mercadeo estratégico a nivel mundial y al compromiso de apoyar procesos de encadenamientos productivos. Dentro de este contexto la propuesta de resolución para regular el artículo 6° de la Ley 40/1990 y la propuesta de incentivo al ordenamiento y formalización son elementos estratégicos.

Dentro del fortalecimiento de encadenamientos y desarrollo de nuevos mercados se destaca el papel de Heincke SAS, Lengomar, Deligth Cane, Hacienda El Escobal e Imepex SAS que ya logran integrar a nuevos mercados, especialmente pulverizada cerca de 150 toneladas por mes (1.500 toneladas al año proyectadas), integrando producción de organizaciones incluidas en las etapas de desarrollo de proveedores en los departamentos de Cundinamarca, Tolima, Huila, Boyacá y Risaralda.

Se abre una gran con desarrollo de mercados de valor agregado y uso de panela en industrias de alimentos, especialmente panificación y cocina, a través de los procesos acompañados en Colombia y resultado de la actividad de promoción en Estados Unidos y Canadá, que dejo el acuerdo de trabajo en un proyecto de cooperación técnica con Canadá y desarrollo de proyectos para la banca de inversión.

4.2 Metas y Logros (Trimestre)

Según lo planeado en la ficha técnica del programa comercial, a continuación, se presenta cuadro resumen de gestión de indicadores programados para el segundo trimestre y el acumulado respecto al indicador total de la ficha.

COMPONENTE	INDICADOR	PRODUCTORES PANELEROS O ENTIDADES VINCULADAS	AVANCE ACUMULADO
Fortalecer agroempresas en el proceso de desarrollo y gestión de mercados	21 de 20 asociaciones con avance en la construcción del Modelo de Negocio	<ul style="list-style-type: none"> AAPC (Caparrapí - Cundinamarca) Asprut (Útica – Cundinamarca)) Asopromieles (Quipile – C/marca) Coopamat (Mariquita - Tolima) Asopal (Palocabildo – Tolima)) Ennys Quiroga (San José de Pare - Boyacá) San Rafael (Guapotá - Santander) Bagazal (Villeta - Cundinamarca) Asopanela (Quinchia - Risaralda) Asopri (Quinchia - Risaralda) Ecodula (San Roque - Antioquia) Centrales de mieles de Nariño Epastam (El tambo - Nariño) Asopaorgánicos (Riosucio - Caldas) Asopropab (Riosucio - Caldas) Coomersa (Salamina - Caldas) Corpanova (Bolívar – Valle del C.) CM – Bekdau (Supía - Caldas) Alianza Filadelfia (Filadelfia - Caldas) Ainpas (Supía – Caldas)) Ainpan (Supía - Caldas) Appasi (Isnos – Huila) 	2/4 (50%)
Consolidar encadenamientos productivos	10 de 8 encadenamientos en proceso de fortalecimiento	<ul style="list-style-type: none"> Imepex – Produce Heincke SAS El Escobal Monbel Trading Aseagro Panelas de Bekdau CI Proba Molienda Real. Deligth Cane. Aroma de Colombia 	2/4 (informes) 50%
	Promoción comercial a encadenamientos productivos.	<ul style="list-style-type: none"> Ejecución Promoción Encadenamientos en el marco de Macrorrueda Bicentenario de Procolombia 	2/2



		<ul style="list-style-type: none"> • Plan Gestión Cooperación Embajada de Colombia en Canadá – Inversionistas. • Apoyo activación en panadería, industrias de alimentos y endulzantes de Café. 	
	Alianzas institucionales para el fortalecimiento de modelos de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> • Convenio institucional grupo de investigación SEPRO Universidad Nacional • Redes empresariales y encadenamientos productivos – convenio Cámara de comercio de Facatativá. 	1/2 (50%)
Auxiliar en manejo documental	Informe de inteligencia de mercados.	<ul style="list-style-type: none"> • Convenio pasante Universidad Área Andina. 	2/4 50%

Como complemento a lo descripción detallada de las actividades que se hace a continuación, se pueden revisar los anexos, que estarán disponibles en medios digital y se envían a auditoria interna del Fondo y funcionarios de las direcciones del MADR. No se incluyen en este documento evitar impresiones de grandes cantidades de papel y evitar que se pueda volver pesada la revisión del informe.

4.3 Desarrollo de Actividades del Programa Comercial

4.3.1 Modelos de Negocios

Asociación de Alimentos Paneleros de Caparrapí -AAPC – Central Homogenizadora de Mieles –CHM- de Caparrapí

AAPC continúa operando la Central de Mieles de Caparrapí, su principal cliente es El Escobal con una demanda de 60 ton/mes para el mercado nacional, con respecto a Aseagro el proceso comercial al mercado internacional está suspendido y a espera de reactivarse a partir de acuerdos con los clientes internacionales, se ha aumentado la oferta de panela al mercado de EEUU a precios relativamente bajos y sin cumplimiento de todos los requisitos de la formalidad, lo que afectan el desarrollo de este encadenamiento.

Se realizó con los asociados de AAPC la identificación de núcleos productivos de los principales proveedores de miel de la central resaltando la importancia de cumplir con todos los requisitos de calidad y sanitarios que exigen tanto los clientes como la normatividad de los mercados destino, en el caso de EEUU, la implementación del FSMA (Controles Preventivos para la producción de alimentos de consumo humano). Igualmente se socializó y valido el modelo de negocios que actualmente se tiene proyectado con sus



perspectivas de ingresos por cada eslabón de la cadena. Los productores están convencidos de las ventajas que tiene la producción de miel respecto a la producción de panela.



Fotografía 1 Socialización Modelo de Negocios AAPC - Caparrapí

Como prioridades, se identificaron las siguientes:

- 1) Tramitar la Notificación Invima ya que se exige para las exportaciones que se están realizando.
- 2) Implementar el reglamento FSMA en planta para el mercado de EEUU de acuerdo a las exigencias de la FDA.
- 3) Capacitación o demostración de método de producción de mieles para producir panela pulverizada controlando y midiendo adecuadamente las variables de calidad que intervienen en el proceso.
- 4) Incentivar a los productores con mejores pagos a aquellos que cumplan con la normatividad, gestionen su concepto favorable del INVIMA y ofrezcan mieles de alta calidad.
- 5) Inversiones en estibas para la central de mieles y canecas y cintas de pH para las plantas satélite.
- 6) Identificar los productores a quienes se les va a realizar acompañamiento en perfiles sanitarios y planes de implementación.
- 7) Trabajar con insumos certificados o acreditados por la Asociación.
- 8) Charla o capacitación sobre estabilidad de precios con clientes formales.

El desarrollo del mercado de exportación para este modelo de negocios se ha limitado por la competencia de producción nacional que no cumple todos los requisitos de inocuidad y cumplimiento de los diferentes requisitos, en el caso de este proceso se evidencia la necesidad establecer requisitos mínimos a las exportaciones de panela colombiana permitiendo que los procesos que trabajan en formalización y cumplimiento de requisitos puedan consolidarse.

Asprut – CHM de Útica

El desarrollo de este modelo de negocios había estado limitado a la terminación de obras de adecuación de la CHM a cargo de la alcaldía y a procesos de cierre comercial con la empresa ancla. Si bien se ha avanzado en la estructuración del modelo de negocios, recolección de información específica en cultivos y núcleos productivos, el no contar con una fecha real de entrega de las obras e inicio de la fase preoperativa no motivaba a los productores para implicarse activamente en el arranque.

Se comenzó a trabajar bajo núcleos productivos específicos con el fin de que los productores puedan analizar sus proyecciones e ingresos bajo diferentes escenarios y teniendo en cuenta las características productivas puntuales como áreas y rendimientos. De ese modo, se recolectó información del núcleo productivo del productor Silvestre Barragán ubicado en la vereda Escritorio del municipio de Guaduas, proceso que ha sido



liderado por su hijo Freddy, durante este trimestre se ha realizado acompañamiento para realizar trámites ante el Invima, además de presentar al productor los escenarios planteados dentro del modelo.

Con la representante legal de la Asociación y miembros de la Junta Directiva se realizaron reuniones donde se concientizó sobre la importancia de priorizar los productores a quienes se les va a realizar el acompañamiento en perfiles sanitarios y planes de implementación de la resolución 779/06, e iniciar procesos de capacitación trabajo en condiciones de manejo de variables del proceso y suministro de mieles de calidad a la central de acuerdo a las exigencias del proceso.



Fotografía 2 Reunión ASPRUT

De estas jornadas de trabajo se evidencia la necesidad de definir a la mayor brevedad el aliado comercial que este en capacidad de operar la CHM, dado que sus adecuaciones ya están por terminar y con la entrega en comodato de la alcaldía a ASPRUT debe iniciarse el proceso de pre-operación y de producción en firme. Ante las limitaciones que ha tenido la firma del acuerdo de alianza y operación de la CHM, con la empresa Agroindustrial Apolo, por aspectos jurídicos relacionados con el tiempo del comodato, que no puede ser mayor a cinco años y la empresa tenía un plan a quince años. Esta situación se volvió insubsanable y por ello se ha asesorado a la Alcaldía de Útica y a ASPRUT en la búsqueda de alternativas, resultado de lo cual se plantean la posible operación de las empresas Makariza o Lengomar.

Con estos últimos se ha logrado avanzar, validaron el modelo de negocios estructurado por FEDEPAELA-FFP-, los representantes de Lengomar realizaron visita a la CHM y se reunieron con la representante legal de ASPRUT, la Alcaldía de Útica y Fedepanela con el objetivo de llegar a un acuerdo sobre las condiciones y tiempos de operación de la central de mieles; además de la socialización y discusión del modelo de negocios, se empiezan a identificar proyecciones de inversiones adicionales de acuerdo al modelo de negocios de Lengomar, donde su principal producto es la panela pulverizada en sachets.



Fotografía 3 Reunión ASPRUT – Lengomar – Alcaldía y Fedepanela



Para avanzar en la fase preoperativo se presentó en un taller empresarial ante más de 70 productores, asociados a ASPRUT y otros beneficiarios, donde se socializan los requisitos del mercado formal, las proyecciones de la integración de la producción de la CHM al plan exportador del subsector beneficiarios, la importancia de lograr especializar la producción, seleccionar trapiches que cumplan los requisitos y a través de contratos de producción, dentro del marco del programa coseche y venda a la fija apoyar las inversiones y desarrollo del proceso comercial.

Adicionalmente se ha apoyado la revisión de los contratos entre ASPRUT y Lengomar para la operación de la Central.

Asopromieles – CHM Quipile.

Dentro de la etapa pre-operativa de la central de mieles de Quipile se han identificado inversiones adicionales para adecuar la planta y avanzar en el cumplimiento de todos los requisitos de la Resolución 2674 de 2013 por lo que el plan de inversión se actualizó, trabajándolo en conjunto con el área técnica. Con el representante legal de la Asociación Asopromieles se priorizaron los productores proveedores de miel con los que se va a trabajar el acompañamiento de perfiles sanitarios y planes de implementación. Una vez realizados los perfiles sanitarios a estos productores es necesario correr el modelo de negocios a cada uno de sus núcleos productivos con el fin de mostrar a los productores diferentes escenarios de proyecciones productivas, rendimientos y precios, validando como primera medida los costos de producción.

Se ha realizado el seguimiento al proceso con Asopromieles y el Aliado Comercial, especialmente a las necesidades identificadas en la etapa preoperativa. Se realizó reunión con las partes con el objetivo de evaluar de qué manera se está implementando el modelo de negocios y plan de trabajo entregado, identificar los avances en los procesos productivos, comerciales, empresariales y sanitarios durante la etapa preoperativa, realizar propuestas de ajuste y concertar un plan de trabajo y definir los alcances de la participación de cada una de las partes.

Se recalca la importancia de ajustar e implementar los protocolos de los programas entregados previamente a Asopromieles. Las visitas de algunos clientes a la central de mieles han puesto en evidencia la necesidad de seguir trabajando en el cumplimiento de todos los requisitos sanitarios, de calidad y ambientales para lograr acceder a mercados especializados. Además de la necesidad que productores y empresas aliadas sean conscientes que la adopción de programas debe respetarse el tiempo requerido antes de ofrecer o informar al cliente que se cuenta con estos procesos.

Coopamat – Central de Mieles de Mariquita

Se realizó reunión con el Consejo Directivo de Coopamat, varios de sus asociados, el Aliado Comercial Monbel, la Alcaldía de Mariquita y profesionales del área comercial y técnica de Fedepanela-FFP con el objetivo de formar una mesa de trabajo que permita identificar las expectativas, necesidades e inconformidades de cada una de las partes (Cooperativa y Aliado Comercial); los principales temas que han sido trabajados son:

- Articulación de información entre la Alcaldía – Fedepanela – Monbel: Diagnóstico de los trapiches del municipio, identificar los de la Cooperativa.



- Priorización de las plantas proveedoras de la Central de Mielles que pertenezcan a la Cooperativa; deben ser trapiches ubicados estratégicamente y se acerquen al cumplimiento de requisitos normativos, de calidad y cantidad.
- Evaluar la posibilidad de priorizar trapiches que no estén en la Cooperativa, pero que podrían vincular a productores de caña asociados. Debe cumplir los mismos requisitos enunciados en el punto anterior.
- Trapiches priorizados para acompañamiento sanitario por parte de Fedepanela-FFP: Atilio Rodríguez, José Liborio Muñoz, Ramiro Velásquez, Carlos Humberto Matiz, Melquicedec Ramos, Eurípides Bustos. Acompañamiento orgánico a un productor para certificación orgánica (Atilio Rodríguez).

Se traza una ruta para definir los puntos de negociación entre las partes, principalmente los criterios y requisitos de calidad. Durante la reunión se concientizó a los productores sobre la necesidad de cumplir todos esos requisitos para formalizar la actividad y lograr negocios rentables, competitivos y sostenibles para cada uno de los eslabones de la cadena productiva; por otra parte, se manifestó gran preocupación por la demora en la entrega de la Central de Mielles a la Alcaldía, lo que ha ocasionado no tener una negociación clara y por escrito con el actual Aliado Comercial generando incertidumbre en el futuro del encadenamiento productivo.



Fotografía 4 Reunión mesa de trabajo Coopamat – Monbel – Alcaldía Mariquita - Fedepanlea

Durante la reunión hizo presencia el Banco Agrario, quienes expusieron sobre la importancia de adquirir ventajas competitivas a través de la asociatividad y cómo esto es posible a través de la financiación.

ASOPAL – CENTRAL DE MIELES DE PALOCABILDO

Se realizó reunión con productores de la Asociación en la cual se dio a conocer los procesos de avance en la fase preoperativa de la CHM y los negocios que actualmente tienen con El Escobal; como parte de ese proceso comercial se les resalta la importancia de establecer un plan de trabajo para llegar al cumplimiento de los requisitos de calidad, sanitarios, ambientales, socio-organizacionales, comerciales y tributarios, enmarcados dentro del Plan de Ordenamiento a la Producción y el programa “Coseche y venta a la fija”.

Existe un interés en comenzar estos procesos de formalización, aunque aún se evidencia en algunos productores una resistencia al cambio debido a temas culturales como la oposición a especializar la cadena y que todos los productores deben proveer mieles a la Central; debido a esto se propuso una capacitación



técnica en producción de mieles en la planta de algunos de los 7 productores que actualmente están proveyendo mieles. Igualmente, se les explico la metodología bajo la cual se estructuran los modelos de negocios y queda pendiente la validación de sus costos de producción e identificar puntos críticos en los cuales se debe trabajar para ser más eficientes y generar un mayor rango de utilidades.



Fotografía 5 Reunión productores ASOPAL

Finalmente, se realizó la visita a la Central de Mieles en la cual se observó el proceso de producción en cada una de sus etapas y las condiciones de sanidad de los trabajadores evidenciando el trabajo que deben comenzar a implementar en cada uno de sus trapiches.



Fotografía 6 Visita a la Central de Mieles de Palocabildo

Se ha iniciado una fase de apoyo puntual con la Asociación para apoyar la consolidación de los procesos comerciales con el aliado de El Escobal y oportunidades que se están adelantando con la Cámara de Comercio Colombo Antillana.

Ennys Quiroga

Con panela dulce de Caña (Ennys Quiroga) se ha venido trabajando, llegando a un nivel de desarrollo en el cual se está gestionando posibles aliados comerciales que puedan iniciar la fase comercial. Dada la imposibilidad de avanzar en procesos comerciales o de integración productiva, y teniendo en cuenta que la brecha a cerrar para que haya negocio es mayor se acordó dejar una fase de espera entre tanto se logren avances comerciales. Entre tanto se podrá avanzar con otros grupos de productores. Para el caso de este productor se evidencia que al tener mayores restricciones para llegar a nuevos mercados o productos de valor agregado, tipo orgánico o pulverizado, el nivel de competencia es mayor.



San Rafael

A partir de la visita realizada a la planta de producción en Santander se validó la información entregada previamente por ellos. Se procesa la información en el modelo Excel, planteando proyecciones productivas en dónde la miel es su principal producto de valor agregado. Está pendiente validar con la empresa diferentes escenarios y la presentación del modelo de negocios propuesto.



Fotografía 7 Visita a la Planta de San Rafael

A esta empresa se le ha realizado un importante acompañamiento comercial, a través de la participación en la Macrorrueda Bicentenario de Procolombia realizada en el mes de abril y la promoción de sus productos en Estados Unidos y Canadá.

Resultado de este trabajo hay una importante oportunidad de desarrollo comercial en canal retail e industria de alimentos en Estados Unidos, especialmente en California, condado de Los Ángeles, donde el producto de mieles vírgenes gracias a las características de sabor y calidad abre grandes posibilidades en cocina y mezclas en postres de temporada para el mercado Mexicano. Actualmente se está apoyando un proceso de cierre comercial de un contenedor con grandes posibilidades de incrementar compras para la temporada de septiembre a enero.



Fotografía 8 Participación Panela San Rafael Macrorrueda Bicentenario



Asopanela

Continuando con el trabajo que se viene adelantando con la asociación dentro del encadenamiento productivo, en el marco del plan estratégico, que consiste en aumentar las exportaciones de manera sostenida año tras año, se programó una demostración del método de producción de mieles de calidad con ASOPANELA, ASOPRI y ASOPAORGÁNICOS, que se realizó en el trapiche del señor Nelson Jiménez, productor de la Asociación municipal de productores paneleros del municipio de Pueblo Rico Risaralda ASOPRI, durante los días 10 y 11 de abril del año en curso. Como parte de la actividad, se realizó una reunión donde participaron miembros de las diferentes asociaciones, junto a parte del equipo del área comercial de Fedepanela y el equipo de trabajo del Aliado comercial IMEPEX, en la ciudad de Pereira el día 10 de abril, seguido a lo cual, se realizó el desplazamiento de algunos de los participantes a Pueblo Rico. Por otro lado, se coordinó las visitas a las plantas priorizadas de la asociación para realizar los perfiles sanitarios.



Fotografía 99 Reunión en Pereira con miembros ASOPANELA, IMEPEX y Fedepanela



Fotografía 10 Reunión previa al procesamiento de las mieles de calidad en el trapiche del señor Nelson Jiménez (Pueblo Rico)

Asopri

Al igual que con ASOPANELA y ASOPAORGÁNICOS, la Asociación municipal de productores paneleros del municipio de Pueblo Rico Risaralda, también participó en la práctica de demostración del método de producción de mieles de calidad programada por Fedepanela y el aliado comercial IMEPEX en el mes de abril. Posterior a ello, se ha venido trabajando en el ajuste del modelo de negocio de la asociación, direccionado a la proveeduría de mieles de calidad al aliado comercial.

Gracias a este proceso de capacitación y acompañamiento se ha logrado el inicio de una fase comercial para la compra de mieles convencionales para mercado de exportación, se espera que una vez se reciba el certificado de productor orgánico de Asopri, se pueda iniciar el proceso de comercial con mieles orgánicas.

Debido a problemas de orden público, con presencia de grupos armados al margen de la Ley ha limitado la libre movilización entre veredas, generado obstáculos al desarrollo comercial, a raíz de estos problemas el proceso de compras de mieles fue suspendido por la empresa Imepex a final del mes de junio.



Fotografía 1110 Reunión en Pereira con miembros ASOPANELA, IMEPEX y Fedepanela



Fotografía 12 Centro de Acopio ASOPRI



Fotografía 13 Medición de Ph en el proceso de producción de mieles de calidad



Fotografía 14 Concentración de jugos en el proceso de producción de mieles de calidad (Trapiche del señor Nelson Jiménez Pueblo Rico)

Ecodula

Con la Empresa Comunitaria Dulce Labor ECODULA de San Roque Antioquia, se viene adelantando el trabajo de desarrollo de proveeduría de panela pulverizada, dentro del encadenamiento productivo que tiene junto a otras asociaciones con el aliado comercial Agro IP y este en el marco del proyecto de reconversión a panela pulverizada en el norte del departamento. Se ha trabajado en ajustes al modelo de negocio de la empresa con verificación de costos de producción y la formulación de una propuesta de negocio.

Proyecto de reconversión Norte de Antioquia.

En el marco del proyecto “Reconversión de la cadena productiva en 100 Agro Industrias Paneleras en Angostura, Campamento y Yarumal, mediante una intervención integral, para su adaptación y desarrollo como proveedores de panela pulverizada para el mercado de endulzantes naturales en Colombia y Europa”, el 8 de mayo del año en curso, se realizó una reunión en el municipio de Campamento Con el Aliado comercial (Agro IP), las asociaciones de productores (Asogrepaca – Campamento, Asopango – Angostura y productores de Guadalupe - Guadalupe), el inversionista Acumen, formuladores del proyecto de desarrollo



de proveedores (asesores grupo empresarial Gire), el cliente en Barcelona (Joan Vilalta – gerente Envasats Bisaura) y la alcaldía del municipio de Campamento.

Se habla acerca del panorama de los productores paneleros de cada una de las asociaciones, el trabajo que vienen haciendo para conseguir la financiación del proyecto, la visión del inversionista, el avance en el proyecto de desarrollo de proveedores, las actividades que realizan cada una de las instituciones con el sector panelero de los diferentes municipios, entre otros. Finalmente, de parte de Fedepanela, se hizo una socialización de los componentes y el alcance de los modelos de negocio en el marco de la agricultura por contrato, haciendo énfasis en la información que se requiere para diseñarlos y el alcance que el mismo tiene.



Fotografía 15 Asistentes a la reunión en la Alcaldía de Campamento



Fotografía 16 Presentación de la estrategia de Encadenamientos Productivos

Para esta asociación se ha empezado a identificar los núcleos productivos, valoración de índices técnicos, prospectiva de mejoras técnicas y potencial de mercados, con el objetivo de identificar línea base y proyección productiva que permita identificar los índices mínimos de rentabilidad para generar estabilidad social y económica a las familias. Con esta información es posible empezar a trabajar en el ordenamiento de la producción y condiciones para permanecer en la actividad de cultivo de caña y producción de panela generando rentabilidad y cumpliendo los diferentes requisitos de la actividad.

Centrales de Mieles de Nariño

Este proceso se trabaja para cerrar la brecha comercial del desarrollo del proyecto de regalías del departamento de Nariño, integrando el proceso a la estrategia de desarrollo de mercados y conformación del Bloque exportador que se ha venido construyendo desde FEDEPANELA-FFP, dando curso a iniciativas de los propios empresarios.

Se avanzó en la recopilación y validación de la información requerida para el ajuste del modelo de negocios a las condiciones actuales del mercado y a los últimos resultados en materia de investigación de mercados y gestión comercial. Dentro de este proyecto se busca integrar el portafolio comercial de una Integradora Comercial Asociativa Regional, que concentra la producción de panela para mercados especializados de siete Centrales Homogenizadoras, calculada en cerca de 7000 toneladas por año, ubicadas en los municipios de Sandona, Consacá, Ancuya, Samanego, Linares, Mallama y Ricaurte, una planta de subproductos regional y trapiches de producción de panela tradicional ubicada en los municipios de Ricaurte, Maguf Payán, Mallama y Roberto Payán.



Desde el área comercial del FFP se ha venido asesorando al equipo del proyecto en la validación de modelos de negocios y proyección productiva que permitan preparar los talleres regionales para validación con la comunidad de las estrategias y planes de implementación comercial.

Epastam

Se ha adelantado la caracterización de la “Asociación de Empresas Paneleras del Corregimiento de San Pedro Municipio de el Tambo Nariño” EPASTAM, recopilando información obtenida en otros proyectos como “Cierre de Brechas” y trabajos previos.

Esta central homogenizadora que fue resultado de un proyecto de alianzas no ha iniciado la fase de producción y se está validando con la comunidad una estrategia de operación para la producción de panela de alta calidad que puede ser integrada a la oferta del proyecto de regalías o a un proceso comercial con alguna de las empresas ancla priorizadas.

Central de Mieles de Bolívar – Corpanova

Se realizó un taller de formación empresarial dirigido a los miembros y representantes de la corporación - conformada por la Asociación de Paneleros del Dovio, ASODEP, la Cooperativa de Paneleros de Versalles, COPAVER y la Asociación de Productores Agropecuarios de Caña de azúcar de Naranjal, ASOPOROCAÑA- donde se socializó con ellos la situación actual del sector, la normativa vigente para las empresas paneleras en cuanto a temas jurídicos, tributarios y legales, así como la importancia de los costos de producción y la estructuración de los modelos de negocio. Se realizó también un primer acercamiento con el posible aliado comercial Imepex SAS, en la central de mieles de Bolívar, y se manifestó el interés de los productores con iniciar un proceso comercial de encadenamiento productivo.



Fotografía 17 Taller de formación empresarial con los asociados. Alcaldía de Bolívar.



Fotografía 18 Acercamiento con el aliado comercial en la central de mieles de Bolívar

A partir del interés de la empresa Imepex SAS por integrar la producción del Norte del Valle a su modelo de comercialización con la oportunidad de homogenización y estabilidad de producción que puede ofrecer la CHM, se ha venido explorando un proceso de alianza para contar con un periodo de operación transitorio, entre tanto se terminan las obras de construcción y entrega oficial del proyecto. La comunidad avala el proceso y se inició gestión ante la gobernación que es la entidad financiadora para gestionar el permiso, adicionalmente se planea para el mes de julio de 2018 levantar con el aliado comercial un inventario de necesidades de adecuación y programación de una prueba piloto.

Asopaorgánicos

Dando continuidad al desarrollo del encadenamiento productivo con IMEPEX SAS, representantes de esta organización fueron invitados al taller de demostración de método para producción de mieles de calidad, enfocado a la producción de mieles para su transformación en central de mieles, este taller contó con la asistencia del aliado comercial, de parte del equipo técnico de la central de mieles y representantes de las tres asociaciones involucradas en el encadenamiento. Se trataron temas de calidad, puntos de control en los procesos, encalado de los jugos y mediciones de °brix y pH. Se realizó la producción de miel en un trapiche de los asociados de ASOPRI, y se llevaron estas mieles hacia Andalucía, Valle del Cauca, para su transformación en panela. Los asociados pudieron observar el proceso, aclarar dudas acerca de los parámetros técnicos y entender la importancia de estos puntos de control en el resultado final en la central de mieles.



Fotografía 19 Presentación AGRANCOL. Inconvenientes presentados con la recepción de mieles



Fotografía 2011 Charla de parámetros de calidad en el trapiche.



Fotografía 2112 Medición de pH en los jugos mediante el uso de cintas medidoras.



Fotografía 22 Asistentes al taller de producción de mieles de calidad junto al producto final

Asociación de Productores de Panela de Bonafón – ASOPROPAB.

El proceso de la Asociación Asopropab, donde se ha empezado a recopilar la información de producción e índices técnicos está integrado al proceso de la Empresa Molienda Real, debido a problemas de calidad y falta de cumplimiento de requisitos de inocuidad y calidad en conversaciones con el aliado comercial, se propuso un plan de trabajo en el que, con ayuda del equipo técnico de Molienda Real, se levante la información productiva y de caracterización de la organización. A la fecha el aliado comercial está



evaluando alternativas de mejora y ajustes en el modelo de producción, que incluye la evaluación de una priorización de productores y evaluación de construcción de una sola planta de proceso.

Entre tanto el equipo de Molienda Real termine su evaluación se acordó no adelantar acciones con la comunidad para socializar modelos de negocios, sin embargo, se ha empezado a recolectar la información base de núcleos productivos e índices técnicos que permitan ser utilizados en el trabajo de proyección productiva una vez el Aliado Comercial avance en su evaluación técnica.

Cooperativa Comercializadora de Salamina – COOMERSA.

El proceso de esta asociación que está integrada al proceso de Molienda Real, atraviesa un proceso similar al de Asopropab, con relación a la evaluación del modelo de producción, priorización de proveedores y definición de planta de proceso, por tanto en conversaciones con el aliado comercial, se propuso un plan de trabajo en el que, con ayuda del equipo técnico de Molienda Real, se levante la información productiva.

Dado que esta Asociación cuenta con un proceso de consolidación superior al de asopropab y avances en certificación además de dotación de la planta de procesamiento se ha venido evaluando con las directivas de la organización en un análisis situacional y la caracterización de los núcleos de producción que permitan definir procesos que proyecten mejoras para recuperar el proceso comercial con Molienda Real.

Asociación de Paneleros y Productores de caña de Filadelfia. (19) Asociación Indígena de Paneleros del Resguardo Cañamomo, Lomapieta, Riosucio y Supía – AIPAN. (20) Asociación Indígena de Paneleros de San Lorenzo – AINPAS

Estas asociaciones se encuentran dentro del encadenamiento productivo de panelas de Bekdau, para producción de panela en la central de mieles de Bekdau, que en estos momentos es operado por la Universidad de Caldas, sin embargo, demoras en la confirmación del proceso de contrato de operación que debe adelantar la Alcaldía y Gobernación con el aliado han aplazado los procesos de adecuación e inversión en equipos e implementos para iniciar la fase de operación y por lo tanto no se ha logrado el desarrollo comercial.

Lo descrito anteriormente ha ocasionado que los productores de las organizaciones de encuentren desmotivados por la expectativa que se había despertado, por ello se acordó con el equipo del área técnica regional, aplazar las acciones de trabajo en la caracterización de núcleos de producción y de evaluación de las organizaciones por parte del equipo comercial, se tiene disposición para iniciar con la estructuración de los respectivos modelos de negocio, de acuerdo a lo que manifiesten los miembros de cada asociación.

Appassi – San José de Isnos Huila.

Gracias al trabajo de acompañamiento desarrollado en aspectos organizacionales y de mejora en procesos se logra que esta organización cierre negocios con la Empresa Imepex SAS para abastecer panela pulverizada convencional a granel para el mercado nacional.

Con un acuerdo inicial de 5 toneladas de panela por semana, es decir una proyección de 20 toneladas mensuales, que alcanzaría 360 toneladas al año, con posibilidades de aumentar.



Fotografía 23 Preparación de producción para entrega a Aliado Comercial – Imepex SAS

4.3.2 Fortalecimiento Encadenamientos Productivos

Imepex vinculando a Asopanela Quinchia, Asopri, Appasi y Asopaorgánicos:

La empresa ancla Imepex en su fase de desarrollo dispone de un técnico para realizar la demostración de método de producción de mieles de calidad bajo unos parámetros de entrega establecido a los representantes de las asociaciones de Asopanela, Asopri, Asopaorgánicos, Appasi y Corpanova. Con este ejercicio Imepex pretende estandarizar la producción de mieles de sus proveedores y garantizar calidad en la recepción de mieles.

Adicionalmente Imepex, se encuentra haciendo estudios de factibilidad con la central de mieles de Bolívar y otras centrales en Tolima o Cundinamarca para hacer alianzas, esto en busca de la estandarización, volumen, homogeneidad y calidad del producto, principales requisitos de sus clientes actuales. Además de haber iniciado proceso de compras a Appasi



Fotografía 24 Demostración del método de producción de mieles de calidad, participan Asopanela, Asopri, Asopaorgánicos y la empresa ancla Imepex.

Heincke SAS vinculando a Asopromieles:

El aliado comercial Heincke SAS se encuentra realizando labor de promoción y comercialización, para lo cual ha realizado el lanzamiento de un video institucional donde cuenta la historia detrás del producto y resalta la importancia de impulsar el desarrollo del campo a través de los encadenamientos productivos.

Por otra parte, se recibió visita de ARA segunda cadena de bajo costo de la compañía portuguesa Jerónimo Martins en la central de mieles de Quipile, con el objetivo de evaluar el cumplimiento de la normatividad sanitaria de la planta para iniciar negociación de producto. Como aún no se inicia operación el auditor considera reprogramar visita cuando la planta se encuentre en operación y se puedan evaluar todos los aspectos.

El Escobal vinculando a AAPC, MACizagro y Asopal.

La Hacienda El Escobal establece negociación con Asopal - Central de Mieles de Palocabildo - generando un nuevo proveedor de panela pulverizada para distribución en el mercado nacional tiendas D1 y Justo y Bueno. El Escobal comparte con ellos protocolo de recepción de producto y realiza seguimiento a la calidad del producto.



Fotografía 25 Producción de panela pulverizada en la central de mieles de Palocabildo Tolima para aliado comercial El Escobal y su marca La Arriera.



Además de este proceso El Escobal ha logrado sostener procesos comerciales con Macizagro de Pitalito Huila por 20 toneladas mensuales y APPC en la CHM de Caparrapi, por cerca de 60 toneladas por mes, que sumado al proceso de ASOPAL consolida una producción de 100 toneladas mensuales en una fase de arranque para mercado nacional y a pesar de las difíciles condiciones de mercado, lo que proyecta un mercado de cerca de 1200 toneladas al año, con potencial de crecimiento.

Con los delegados de Hacienda El Escobal se propuso un trabajo de articulación para aprovechar las capacidades del equipo, técnico, sanitario y comercial que permitan consolidar estos procesos.

Monbel Trading vinculando a Coopamat:

A pesar de los importantes avances en operación de la CHM de Mariquita y en implementación de procesos de inocuidad y calidad que permitieron su certificación en BPM, la falta de un contrato de alianza comercial entre Monbel y Coopamat, además de la legalización de la entrega por parte de la alcaldía ha generado entre las partes, no han logrado puntos de acuerdo para la operación de la central de mieles, teniendo en cuenta que le aliado realizó inversiones en la planta de producción.

Actualmente se continuará con apoyo para mediar entre las partes con acompañamiento de la alcaldía de Mariquita para establecer nuevas condiciones de negociación. Paralelamente Monbel se encuentra en búsqueda de una central de mieles que pueda operar.

Aseagro en encadenamiento con AAPC.

Aseagro se encuentra en desarrollo de alianzas con clientes en EEUU y Europa, el proceso de compras para exportaciones a los Estados Unidos se ha suspendido debido a que durante el primer trimestre el consumo es menor y se ha generado una oferta sin control de panela colombiana que ha desestimulado los procesos comerciales, se espera reactivar sus pedidos de producto a AAPC.

Paneles de Bekdau.

Este encadenamiento fue priorizado este año para iniciar fase de identificación con empresas ancla para su puesta en marcha. Sin embargo debido a la falta de voluntad política y cierre del proyecto por parte de la Universidad de Caldas, la central continúa sin operación. Razón por la cual se está evaluando si se continua con este encadenamiento o se prioriza otro.

CI Proba.

Se apoya el proceso de comercialización de CI Proba en el marco de la Macrorrueda Bicentenario realizada en Corferias el pasado mes de abril, donde en el stand de Fedepanela exhibió sus productos paneleros y realizó contacto con clientes potenciales internacionales dando a conocer sus beneficios de uso y formas de consumo.

Con esta compañía se ha venido evaluando asociaciones o encadenamientos para ser avalados como proveedores, sin embargo, la competencia de panela en el mercado de EEUU ha generado limitación en el crecimiento de las compras y aplazamiento de planes de expansión e integración de un mayor número de productores.

Molienda Real en encadenamiento con Coomersa y Asopropab.

Como se señaló anteriormente en el caso del abastecimiento de panela de Coomersa y Asopropab ha presentado problemas de calidad por sedimentos y materias extrañas, por lo que se han suspendidos compras de panela. Molienda Real plantea la posibilidad de invertir en la reestructuración de una planta que sirva de



central homogeneizadora para el acopio de mieles de calidad de sus aliados productivos, garantizando la calidad, homogeneidad y estandarización del producto ofrecido a sus clientes internacionales.

Se está entregando información técnica a esta compañía para que evalúe alternativas y estrategias en la integración productiva y modelos de abastecimiento que faciliten la toma de decisiones.

Deligth Cane. Encadenamiento con Asopanela Quinchia y Quipile.

Se ha registrado un nuevo encadenamiento liderado por la Deligth Cane, empresa orientada al segmento de calidad y valor agregado, que además de abastecer tiendas especializadas y orgánicas, canal HORECA como es el caso de la Panadería Los Hornitos y los Paretos (Supermercados líderes en venta) de Tiendas Jumbo. Con esta compañía que compra cerca de 2,5 toneladas de panela por mes a Asopanela Quinchia se acordó un plan de apoyo y respaldo para fortalecer proveeduría y calidad de abastecimiento, revisar la posibilidad de integrar miel orgánica al proceso comercial.

Además, ante el requerimiento de panela orgánica producida en planta que está certificada en BPM se ha empezado la evaluación para el abastecimiento en Quipile, actualmente se está construyendo la factibilidad de este proceso.

Aroma de Colombia. Encadenamiento Propio Propuesto en Freno Tolima.

A solicitud de la compañía Aroma de Colombia quien tiene un mercado objetivo para el canal institucional y TaT en Risaralda, La Dorada Caldas, Ibagué Tolima, Zipaquirá Cundinamarca, Bogotá, Santander y Norte de Santander. Con además de proyección de exportación a países: México, Ecuador, Chile, Canadá.

Presenta un plan de expansión a cinco años arrancando con 60 toneladas para el año 1, alcanzando 458 toneladas al quinto año. Además presenta cinco proveedores preseleccionados en el municipio de Fresno.

Dentro del marco de los procesos definidos en el Fondo de Fomento Panelero se ha definido el siguiente plan de trabajo:

- Validar la información de proyección comercial y mercados de destino, con la identificación de las exigencias de los diferentes canales. Recuerde que para el caso de FEDEPANELA se deben proyectar las condiciones de formalidad de la actividad.
- Acordar con ustedes una estrategia que permita revisar la información de sus proveedores, en cuanto a área sembrada, núcleos de producción, tecnología utilizada y proyección productiva. Verificando bajo qué condiciones se puede dar sostenibilidad y rentabilidad a los proveedores. En este aspecto debemos trabajar bajo los criterios del plan de ordenamiento de la producción de panela y el programa coseche y venda a la fija (agricultura por contrato) que lidera el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural –MADR-
- Revisar bajo estas condiciones el alcance de FEDEPANELA y plan de apoyo si cumple los requisitos establecidos por el programa comercial del Fondo de Fomento panelero.
- Infraestructura comercial con que cuentan ustedes y sus proveedores.



4.3.3 Promoción Comercial de Encadenamientos Productivos.

Ejecución Promoción Encadenamientos en el Marco de la Macrorrueda Bicentenario de Procolombia.

Dentro del marco de la Macrorrueda Bicentenario de Procolombia, realizada entre el 3 y el 5 de abril de 2019 se realizó una actividad de promoción de los encadenamientos productivos vinculando a las empresas CI PROBA, Doña Panela y Panela San Rafael. Durante estos tres días se logró mostrar usos de a panela y mieles en elaboración de bebidas, panificación y postres que fueron degustados por los más de 3.000 asistentes, entre compradores internacionales, expositores y representantes de instituciones nacionales e internacional.

Además de lo descrito se ha logrado dar información del modelo de trabajo y desarrollo comercial de los encadenamientos productivos como estrategia de desarrollo productivo y social para zonas de producción campesina, generando a través de procesos de mercadeo planificado e integración entre productores y empresarios.

Durante los eventos se logró contactar empresas de Canadá y Estados Unidos interesadas en integrarse al esquema comercial, a las cuales se entregó información técnica de los usos logrando concertar el plan de desarrollo comercial con Procolombia y posibilidades de trabajar en estrategias en USA y Canadá para fortalecer planes de expansión comercial de los encadenamientos.



Fotografía 26 Promoción de encadenamientos productivos programa FFP



Fotografía 27 Representante de CI PROBA EN Promoción de Encadenamientos

Estructuración Proyecto de Cooperación Fedepanela – Embajada de Colombia en Canadá – e Identificación de Inversionistas.

Como parte de las actividades de promoción de la panela y mieles en usos de panificación postres y cocina, se logró establecer una agenda de trabajo con el Embajador de Colombia en Canadá, Dr. Federico Hoyos, con el cual se ha establecido un plan para apoyar a FEDEPANELA-FFP, en procesos innovadores que permitan gestionar procesos de cooperación técnica que integren organizaciones de base, con principios de desarrollo organizacional, certificaciones de empresas tipo B o economía circular, que hayan procesos que vinculen mujeres y que se programen con cierre comercial.

Se acordó que se empezara a delinear el proyecto, donde la empresa Cannexión puede apoyar el proceso dada su experiencia en procesos similares. Se programó para final de junio la entrega del primer borrador del proyecto. Para empezar gestión con las agencias de cooperación y organizaciones de cooperativas que han mostrado interés en apoyar este tipo de proyectos.

Adicionalmente se acordó un plan de apoyo con canales de comercialización y escuelas de cocina, panificación y chocolatería donde se pueden generar estrategias de desarrollo de nuevos mercados y mostrar nuevos usos en cocina y canal HORECA.



Fotografía 28 Presentación Modelo de Encadenamientos ante Embajador de Colombia en Canadá

Resultado de la gestión desarrollada también se están explorando alternativas de financiación de los proyectos de producción y encadenamientos a través de la vinculación de banca de inversión Canadiense.

Promoción Consumo con Canales Alternativos en Panadería, Cocina, Chocolatería y Tiendas de Café.

Como resultado de la gestión realizada con aliados en Canadá y USA se logró establecer un plan de demostración y degustación de la panela y mieles en escuelas de panificación y chocolatería, dentro de las que se destacan: École Hôtelière de la Capitale, ParkTak (Industria de Alimentos), Manotas Foods del mercado de St Lawrence,



Fotografía 29 Contactos con industria y Escuelas de panadería – Degustaciones productos con Miel

Fotografía 30 Demostración de usos de la miel en productos de panadería y postrel



4.3.4 Convenios o Alianzas Institucionales

Convenio Institucional con el grupo de investigación SEPRO Universidad Nacional

Con motivación de desarrollar soluciones logísticas soportadas en la experticia del grupo de investigación y la transferencia de conocimiento necesaria para lograr una mejora en los procesos de los encadenamientos productivos se presenta una propuesta para la caracterización de la logística desde su línea base, que va desde la identificación de los actores hasta los aspectos táctico-operativos que se desarrollan actualmente.

Para el desarrollo de este proceso de cooperación técnica con el FFP el grupo de investigación SEPRO - Sociedad, Economía y Productividad - presenta la propuesta metodológica de la caracterización de una cadena de suministro para alimentos perecederos. Posteriormente realiza una aplicación de esta metodología a los encadenamientos productivos generados en Fedepanela - FFP. Por último, se presenta un avance del aplicativo informático desarrollado para analizar los puntos de equilibrio en el precio de la panela, calculados a partir de 3 variables técnicas identificadas en la producción que son: precios, grados ° brix, rendimiento del cultivo y rendimiento de los jugos. Estos cambios se presentan en rangos de cada 5% para obtener un análisis de más o menos un 25%.

Redes Empresariales y encadenamientos productivos – Convenio Cámara de Comercio de Facatativá CCF.

Dando continuidad a los procesos de desarrollo de instrumentos para facilitar el desarrollo y gestión del modelo de encadenamientos, se acordó con la Dirección de Desarrollo Empresarial de la CCF el arranque de la segunda fase del convenio de desarrollo de redes empresariales y encadenamientos productivos. En esta fase se trabajará en el apoyo en fortalecimiento de 6 encadenamientos priorizados y en el desarrollo de una herramienta de sistematización y gestión financiera.



4.3.5 Auxiliar de Manejo Documental

Gracias al convenio celebrado entre Fedepanela y la Fundación Universitaria del Área Andina se logró contar con los servicios de un auxiliar de manejo documental, en calidad de pasante, con formación profesional en Negocios Internacionales con el objeto de revisar las cifras de exportación y el comportamiento del mercado internacional, actualizar el protocolo de exportación, revisar y ajustar la estructura de costos de exportación y recopilar los requisitos de ingreso del producto a países consolidados y nuevos mercados.

Se presenta avance de los requisitos de ingreso a Canadá, Chile, Corea del Sur y China, países en los que Procolombia ha detectado un potencial de crecimiento para la panela, y revisión y análisis de las cifras de exportación en lo que va corrido del año 2019.

4.3.6 Otras Actividades

Protocolo de producción de mieles en unidades productivas regionales

Se inició la construcción de un protocolo de producción de mieles, dirigido a productores en unidades regionales, teniendo en cuenta la experiencia realizada con el encadenamiento de Imepex y otras fuentes consultadas, desglosando el proceso de producción de miel en cada una de sus etapas y haciendo énfasis en los puntos críticos que deben vigilarse en cada etapa. Este protocolo busca ayudar a los productores con el cumplimiento de requisitos técnicos, sanitarios y de calidad para la venta de mieles en centrales homogeneizadoras, y se espera que sea una herramienta que, de la mano de los modelos de negocio, permita el correcto desarrollo de los encadenamientos productivos fortaleciendo los aspectos de pago por calidad y preparación de los productores.

Protocolo de recepción de mieles para transformación en centrales de mieles.

Se inició la revisión el protocolo existente de recepción de mieles, enfocado al personal técnico de las CHM, con el fin de establecer unos parámetros mínimos de aceptación, y un proceso eficiente de recepción y compra, que permita el adecuado desarrollo de los encadenamientos productivos.

Reunión Ministerio De Agricultura – Coseche y venda a la fija

Se realizó reunión en la cual el Ministerio de Agricultura presenta su programa “Coseche, venda a la fija” como estrategia sectorial de comercialización agropecuaria que compromete a todas las Entidades nacionales, territoriales y gremios agropecuarios con la venta segura de los productos del Agro (MADR, 2019).

Se presentaron los objetivos del programa, los beneficios que pueden llegar a tener cada una de las partes de la cadena (productores, industria y consumidores), los principios de la Agricultura por Contrato y los incentivos que ofrecen a los pequeños y medianos productores que se acojan al programa.

Se acordó presentar el programa por parte del Ministerio en algunas regiones y en reuniones relevantes como lo es el Bloque Exportador y el Encuentro Nacional de Coordinadores, con el fin de promover el



programa; se ve la necesidad de priorizar productores dispuestos a integrarse y trabajar bajo la modalidad de agricultura por contrato.

Construcción de propuesta – Incentivo a la formalización y al ordenamiento de la producción 2019

Se construyó la propuesta para el incentivo los procesos de ordenamiento de la producción y formalización orientado a mercados de exportación para el año 2019, se proyecta un incentivo para 4.000 toneladas para exportar, equivalentes a \$2.000 millones, se propuso un incentivo diferencial de \$100/kg exportado, para exportaciones con destino a nuevos mercados (distintos a Estados Unidos, España, Francia, Italia, Chile, Corea del Sur).

El apoyo busca incentivar procesos de desarrollo de nuevos mercados financiando a exportadores y a los productores bajo un modelo de negocios financia actividades orientadas a la competitividad, certificación e incentivo a procesos de mejora de calidad.



Ilustración 1 Modelo piloto de ordenamiento de la producción e incentivo a la formalización.

Estructuración de proyecto “Plan maestro de exportación – Fase I: Plan piloto central de mieles de Utica” Fedepanela – Lengomar – Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural

Como resultado de la reunión del Bloque Exportador y el avance en el encadenamiento productivo Lengomar – Asprut, nace la iniciativa por parte del aliado comercial de estructurar un proyecto en conjunto con Fedepanela para presentar ante el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural con el objetivo de crecer las exportaciones a través del reconocimiento de la panela como un producto de excelente calidad mediante la profesionalización de la cadena.



Fotografía 31 Reunión MADR – Fedepanela - Lengomar

Se han realizado varias reuniones en las cuales se estableció el enfoque que se le debe dar al proyecto teniendo como eje principal el Plan de Ordenamiento de la Producción y Agricultura por Contrato; la Fase I del proyecto consiste en comenzar la operación de la CHM de Útica, con el objetivo de analizar minuciosamente su capacidad instalada vs proyecciones de calidad y productividad, para así afinar esta CHM como plan piloto. La capacidad de producción esperada es de 500 toneladas al mes y cifra que debe comprobarse, de tal manera que se garantice contar con una oferta estable y segura para ofrecer a clientes internacionales. En esta fase debe ponerse en marcha el desarrollo social con las comunidades vinculadas directa e indirectamente al Proyecto, para así mismo afinar desde lo económico, productivo y comercial el plan piloto.

Para el desarrollo de esta fase se requieren realizar unas adecuaciones locativas para tener la CM totalmente adecuada para la producción, cumpliendo los estándares internacionales. Adicionalmente debe realizarse otra inversión en la adquisición de la maquinaria para el empaque del producto, esto sería inicialmente 10 máquinas sacheteadoras, 2 de empaque de bolsa de 300 gr hasta los 5.000 gr, una para empaçar medio bulto (12.5 kg) y bulto (25 kg) y una para embotellar mieles.

Igualmente, se han realizado visitas a la Central de Mieles para observar el estado de las obras que está terminando la Alcaldía e identificar las inversiones que va a requerir la central una vez entregada, para ajustar el proyecto y poder poner en marcha la operación de esta planta bajo en cumplimiento total de la normatividad.



Fotografía 32 Visita Central Mieles de Útica - verificación de obras



Macrorrueda Bicentenario.

En el marco de la Macrorrueda Bicentenario desarrollada durante el 3, 4 y 5 de abril en Corferias Bogotá, 19 exportadores colombianos de panela frecuentes, y 64 entre nuevos y ocasionales ofrecieron una amplia gama de productos a 111 compradores internacionales provenientes de Estados Unidos, España, Canadá, Chile, Australia, Reino Unido, México, Panamá y Rusia principalmente. La oferta comprendió desde presentaciones tradicionales en bloque hasta productos de valor agregado como panela pulverizada, mieles, bebidas, panela orgánica y saborizada.

El área comercial realizó el acompañamiento a los exportadores asistentes y a través de un stand donde participaron CI Proba, Doña Panela y San Rafael, se logró dar a conocer a los asistentes del evento las diferentes formas del uso del producto y sus beneficios de consumo.

El evento deja un balance muy positivo con intención de compra a la espera de cierres comerciales. Además, este tipo de eventos promocionales hace parte de la estrategia para conquistar nuevos mercados y aportar al crecimiento de las exportaciones, las cuáles se esperan que aumenten en un 30% respecto al año anterior, es decir más de 10 mil toneladas para 2019.

Articulación de actividades con equipo de Fedepanela para el desarrollo de los encadenamientos productivos

El 25 de abril liderado por el área comercial se convoca a los profesionales de las diferentes áreas de trabajo de Fedepanela – Fondo de Fomento Panelero buscando la articulación de acciones conjuntas para el desarrollo integral de los productores vinculados a los encadenamientos productivos. Como estrategia principal para la formalización del sector y desarrollo de nuevas oportunidades comerciales, está la necesidad de fortalecer y hacer el acompañamiento de los encadenamientos productivos, se presenta su situación actual evidenciando que es primordial construir un plan de trabajo conjunto que integre lo laboral, sanitario, tributario, jurídico, ambiental, técnico y comercial.

Fruto de la integración se propone: (1) Hacer revisión de los protocolos, procedimientos o metodologías existentes en cada área, actualizarlas y de ser necesario construir nuevos lineamientos. (2) Identificar y socializar las necesidades puntuales de los encadenamientos productivos para realizar el plan de intervención en los diferentes temas. (3) Definir los criterios de la formalidad empresarial panelera.



Fotografía 3313 Reunión de articulación de acciones para la intervención integral de los encadenamientos productivos.

Como respuesta a plan de trabajo propuesto, fueron definidos los criterios de la formalidad empresarial panelera como las obligaciones y responsabilidades que tiene una empresa para con sus trabajadores, el medio ambiente, el consumidor, el estado y sus asociados de acuerdo a la normatividad vigente, primera versión que fue compartida en el encuentro de exportadores y servirá como base para trazar los lineamientos bajo los cuales el MADR otorgará las licencias a quienes deseen exportar.

Por otra parte, se identificaron las necesidades puntuales de los encadenamientos productivos y fueron socializadas en el encuentro nacional de coordinadores técnicos desarrollado en la ciudad de Pereira el 24 de mayo. Como tarea pendiente se encuentra la revisión o estructuración de protocolos o metodologías para la implementación de la normatividad que enmarca la formalidad de las empresas paneleras en todos los aspectos que la comprenden.

Requisitos de formalidad empresarial panelera

Dando cumplimiento a las tareas de la reunión de articulación de actividades para el fortalecimiento integral de los encadenamientos productivos se lograron establecer los parámetros que definen a una agroempresa panelera formal, esta formalidad definida como el cumplimiento de las responsabilidades y obligaciones que tienen una empresa para con su entorno, es decir los trabajadores, el medio ambiente, los consumidores, el estado y sus asociados.

La compilación de las normas vigentes que nombra las responsabilidades de la empresa en todos los aspectos, evidenció una gran brecha para el cumplimiento de dichos lineamientos especialmente en lo que hace referencia al tema de contratación laboral y seguridad y salud en el trabajo, y el cumplimiento de normatividad ambiental en la cual se encuentra un vacío de los procesos y procedimientos para el cumplimiento de la misma.

Este tema de la formalidad empresarial panelera crea una alarma donde es necesario generar estrategias para asesorar y generar proyectos que propicien el cumplimiento de todas estas responsabilidades, así mismo servirá de guía para que el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural pueda establecer los parámetros bajo los cuales se hará responsable de la calidad de la panela exportada según el Artículo 6 de la ley 40 de 1990.



Ilustración 2 Definición de la formalidad en una agroempresa panelera.

Reunión bloque exportador.

Encuentro anual realizado el 21 de mayo en la ciudad de Bogotá, por segunda vez consecutiva congregó a 23 empresas exportadoras paneleras y contó con la presencia de Procolombia y el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y Fedepanela. En la agenda se trataron temas de actualidad comercial, comportamiento de las exportaciones, mercados en crecimiento, principales competidores internacionales, amenazas, buenas prácticas empresariales, el conjunto de requisitos de exportación que se deben cumplir para participar de los Tratados de Libre Comercio y estrategias comerciales como bloque exportador para atender la demanda de producto.

Resultado del evento se organizan 4 mesas de trabajo lideradas por los exportadores con el fin de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado externo, organizarse como bloque y buscar estrategias de desarrollo y consolidación de mercados: (1) Definición de requisitos mínimos de exportación, mecanismos de verificación, sanciones y licencias. (2) Desarrollo de la marca colectiva. (3) Estructura del bloque exportador para la consolidación de mercados en desarrollo y atención de nuevos. (4) Propuesta cuotas de exportación a los Estados Unidos.



Fotografía 34 Cuarto encuentro bloque exportador, Hotel Parque 97, Bogotá.



Presentación del estado de los encadenamientos productivos y sus necesidades puntuales, articulación de acciones con los coordinadores regionales.

Desde el área comercial de Fedepanela en el marco del encuentro se tuvo la oportunidad de presentar el comportamiento del mercado mundial de panela y las oportunidades identificadas, donde las exportaciones colombianas vienen creciendo a un ritmo del 35% anual. Competir en estos mercados exige el cumplimiento de requisitos laborales, comerciales, ambientales, sanitarios y tributarios (aspectos compartidos en presentación de la formalidad empresarial panelera), además de una articulación entre exportadores y productores para entregar un producto que cumpla los estándares de calidad requeridos a unos precios competitivos.

Por esta razón la necesidad de prestar especial atención a la asistencia, acompañamiento y fortalecimiento de los encadenamientos productivos priorizados, para integrar a un grupo de productores a los procesos de exportación a través de empresas ancla jalonadoras de la labor de exportación, comercialización y promoción de productos. El área comercial presentó el estado y las necesidades puntuales de cada encadenamiento quedando el compromiso de los coordinadores técnicos de cuidar, acompañar y articular acciones para manejar adecuadamente los procesos de desarrollo que lleven al cumplimiento de requisitos de las agroempresas vinculadas.



Fotografía 35 Encuentro nacional de coordinadores técnicos departamentales, Hotel Consotá, Pereira.

Capacitación en misiones logísticas.

Procolombia de la mano de entidades como: ICA, INVIMA, DIAN, Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional (FITAC), Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Policía Antinarcóticos desarrolló un programa de capacitación especializado en el sector de comercio exterior, para que los empresarios o exportadores conozcan las normas generales que se desarrollan en el marco jurídico de comercio exterior y que son expedidas por las diferentes entidades gubernamentales, esto para que el intercambio de bienes y servicios que se realiza fuera de las fronteras colombianas se ejecute de manera eficiente y eficaz eliminando barreras que afectan de manera económica a la organización. Representante del área comercial asiste a esta capacitación para poder brindar asesoría exportadora en estos aspectos.



Ilustración 3 Capacitadores gubernamentales

Resultado de estos procesos se actualizarán protocolos de exportación que se han diseñado desde el área comercial y se realizará capacitación a empresarios en el cumplimiento de estos requisitos.

Evolución de exportaciones FFP 2018 – 2019. Propuesta de formato para certificado de exportación.

Se continúa realizando el seguimiento de las exportaciones reportadas por el Fondo de Fomento Panelero, en el periodo Ene – Abr 2019 (último reportado) se exportaron 2712, presentando un incremento del 15%. Llama la atención el crecimiento que ha tenido el mercado en España, Corea del Sur e Italia. Se siguen reportando 36 presentaciones diferentes de panela exportada, también se generan reportes del productor que genera el pago de la cuota de Fomento y no de la empresa que realiza la exportación, por los que los datos oficiales reportados por el DANE son difíciles de comparar pues reportan la empresa exportadora y no el producto. Teniendo esto en cuenta, se generó un nuevo formato de certificado de exportación, que le permita al Fondo de Fomento Panelero, manejar únicamente 4 presentaciones (bloque convencional, bloque orgánico, pulverizada convencional y pulverizada orgánica) y se sugiere que se registre la empresa exportadora, asociada al productor.

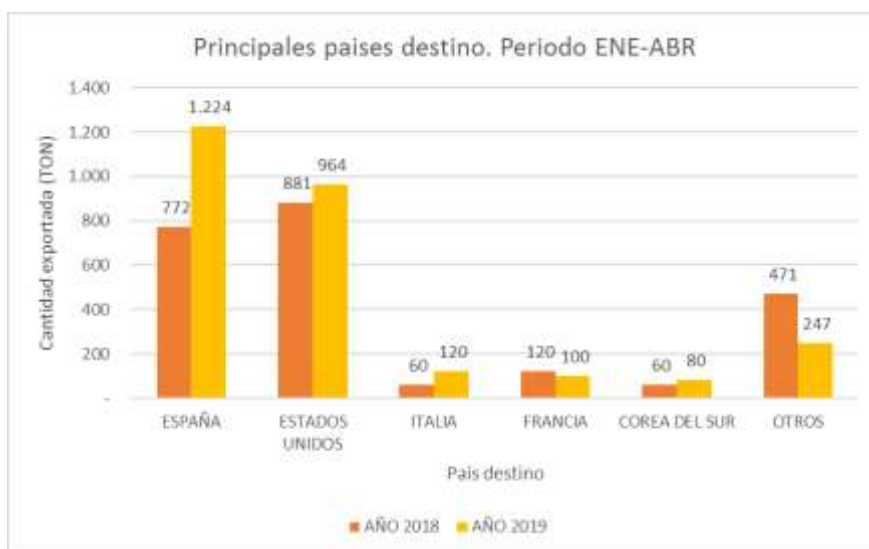


Ilustración 4 Evolución de exportaciones. Países destino 2018 - 2019

Asesoría Proceso de Exportación.

Desde el área comercial se vienen realizando el apoyo en asesoría en comercio para empresas y personas naturales que buscan mediante el Fondo de Fomento estrategias de internacionalización enfocadas en el sector panelero.

Se ha avanzado significativamente en el acompañamiento legal, requisitos de ingreso o trámites ante las diferentes entidades gubernamentales para que el empresario goce de tranquilidad de que sus operaciones cumplen con las obligaciones del país de destino y de ingreso. Acompañamiento en el estudio de mercados, potencial de exportación desde Colombia, revisión para la selección de portafolio comercial y contacto con proveedores.

Ejemplo claro son las medidas no arancelarias que se convierten en barreras como la emisión de certificados de origen, los controles antinarcoóticos, el cumplimiento de estándares internacionales de calidad entre otros.

A continuación, se relacionan las empresas y personas naturales a las que se les ha brindado el acompañamiento institucional en procesos de exportación:

- Mauricio Hernandez de Panela la Gloria. (Unión Europea)
- María Isabel Arango de Barango Comercializadora y Exportadora SAS. (África)
- Juan Camilo Cardona Escobar. (Europa)
- Juan Sebastián Torres Cifuentes. (Europa)
- Julio Cesar Jaimes de Lengomar SAS. (Estados Unidos)
- Juan Fernando de Trapiche Lucerna. (Estados Unidos)
- Ángel Vega de Panela Bella Vista. (Estados Unidos)
- Raúl Rey Martínez - La Molienda (España)
- Sebastián Martínez. (Chile)
- Gustavo Díaz. (República Dominicana)
- Distribuidora Hayati Zomac S.A.S (Kosovo, Albania, Grecia, Macedonia, Montenegro y Ucrania)



- Comercializadora Internacional Funza S.A.S (Korea del Sur)

Apoyo en Generación de Información dentro del Plan de Ordenamiento de la Producción con UPRA.

A partir de la información generada por los estudios de producción de las diferentes regiones dentro del marco de los encadenamientos productivos e identificación de factores de competitividad se ha trabajado con el área técnica brindando información a la UPRA con el propósito de identificar factores de producción, mejora tecnológica y procesos comerciales que pueden dar competitividad a zonas campesinas productoras de caña y panela trabajando en tener una cadena especializada.



Fotografía 36 Reunión con UPRA y SAC plan de ordenamiento de la producción panela

Evaluación de Sistema Nacional de Crédito Agropecuario –SNCA- y Alternativas de Desarrollo.

A partir de la invitación de la Comisión III del Senado se identificaron los aspectos positivos y por mejorar en el SNCA orientado a cada gremio de la producción agropecuario, donde se tuvo la oportunidad de proponer elementos que permitan fortalecer el modelo de desarrollo de mercados de valor agregado a través de encadenamientos y redes empresariales. Dentro de los aspectos propuestos desde el Subsector panelero se propuso:

- Se recomienda tener una visión integral en el modelo de adopción de crédito, es decir además de los aspectos netamente productivos en cultivo y plantas de procesos, que incluya los diferentes aspectos de la formalidad y responsabilidades sanitarias, laborales, ambientales y de tributación.
- En un mercado saturado y de alta oferta, como se tiene actualmente, deben privilegiarse procesos de crédito integrado orientados al negocio y a las exigencias de los mercados de exportación y de la industria de alimentos.

- Evaluar dentro del marco del plan de ordenamiento de la producción y la agricultura por contrato, propuesto en el programa “Coseche y Venda a la Fija” como se puede trabajar para que los contratos comerciales puedan convertirse en medios de pago para financiar las actividades de producción, mejora de infraestructura, certificaciones y capital de trabajo, modelo que dentro de la banca de inversión ya usan algunas cadenas productivas.
- Se propone trabajar en esquemas de crédito que premien la eficiencia, el cumplimiento de las metas del proyecto productivo y comercial, los procesos de innovación, participación de jóvenes y asociaciones, certificaciones y proyectos ambientalmente eficientes.
- Ampliar plazos en caña debido a que en algunas regiones los ciclos vegetativos son de más de 18 meses y en algunas regiones este ciclo es mayor a los plazos otorgados para cultivo.
- Abrir mecanismos para contar con un ICR a la renovación de cultivos de caña con mayor edad de socas y bajos índices de producción.



Fotografía 37 Preparación debate Comisión Nacional de Crédito Agropecuario. Comisión III Senado

Conclusiones y Recomendaciones.

1. Gracias al trabajo integrado y compromiso de empresas ancla registradas y de productores que empiezan a dar cumplimiento a aspectos de calidad y requisitos sanitarios, ambientales, laborales y tributarios durante este año se ha logrado consolidar operaciones dentro de los encadenamientos productivos por cerca de 150 toneladas de panela por mes, con proyección a consolidar cerca de 2.000 toneladas por año, lo que muestra el potencial de esta estrategia para construir la nueva estructura comercial del subsector.
2. Las condiciones actuales del mercado de la panela que se encuentra saturado en oferta de panela y azúcares, generado por la disminución del consumo y entrada en producción de las cañas sembradas y fertilizadas en el periodo 2016-2017 obligan a racionalizar las acciones de incentivo a la producción que vaya a aumentar oferta en mercados tradicionales y deben privilegiar acciones en desarrollo de nuevos mercados y recuperación del consumo.
3. El modelo de desarrollo de mercados y encadenamientos productivos para lograr una implementación efectiva y con resultados en el corto plazo requieren que se generen mecanismos de regulación de mercado, especialmente en lo referente a la oferta de panela sin cumplimiento de

todas las exigencias, exigencia al cumplimiento de los requisitos y responsabilidades de producción en lo sanitario, ambiental, tributario y laboral. Acciones que con pacto por la legalidad, incentivo a empresarios y organizaciones que se formalicen y exigencia de requisitos mínimos en exportaciones.

4. Dentro de los aspectos a fortalecer en la gestión de encadenamientos exigen que empresarios, productores y equipo técnico de Fedepanela-FFP se comprometan en el cumplimiento integral de los requisitos que exige la formalidad, es decir construir modelos con una base contractual y jurídica que le brinde seriedad, solidez y compromiso a las alianzas, además de tener en cuenta las obligaciones y responsabilidades para con los trabajadores, el medio ambiente, el consumidor, el estado y los asociados, aspectos contenidos en la normativa vigente para cada tema. El éxito y buen desarrollo de los encadenamientos productivos se requiere la sinergia, articulación y capacitación de todas las áreas y profesionales para así poder atender, apoyar y asesorar cada uno de los temas involucrados.
5. La construcción de los requisitos de la formalidad empresarial panelera brindará la carta de navegación para la construcción de protocolos y procesos de su implementación, el diseño de modelos de negocio, la consolidación de los encadenamientos productivos, la base para el desarrollo de sellos de calidad y la construcción de la marca colectiva, así mismo permitirá al MADR crear mecanismos para el control de la calidad de la panela que se exporta.
6. Como resultado del Encuentro de Exportadores queda planteada una ruta de trabajo a través de cuatro grupos liderados por los exportadores para atender las necesidades puntuales del mercado, organizarse y consolidarse como Bloque Exportador
7. La identificación de los requisitos de exportación de producto a Canadá, China, Chile y Corea del Sur, son una nueva herramienta que permitirá realizar un acompañamiento integral a los clientes y empresas ancla registrados en el área comercial, con lo que se espera abrir nuevos mercados y lograr exportar el producto de acuerdo con los requerimientos específicos de cada mercado, en cuanto a temas sanitarios, aduaneros, de empaque y embalaje.
8. Con la construcción del protocolo de producción de mieles en unidades productivas regionales, se genera una herramienta que servirá para cerrar una brecha evidenciada por los productores, quienes manifiestan un desconocimiento parcial o total en cuanto al proceso de producción de mieles y los requisitos que éstas deben cumplir para su transformación en las centrales de mieles. Se espera que al estar finalizado, el protocolo sea revisado por las áreas correspondientes al interior de la Federación y pueda ser liberado como una herramienta de consolidación de los encadenamientos productivos y en general, para el desarrollo de los productores de mieles a nivel nacional.
9. A través de la capacitación y asesoría impartida por el área comercial buscamos complementar la experiencia del exportador mediante nuevos conocimientos, con el único propósito de obtener un cambio positivo como lo es la eliminación de repercusiones económicas del comercio internacional o por el contrario el mejoramiento de la situación competitiva de la organización.
10. Ante la evidencia de contar con mayores elementos para sistematizar y conocer la dinámica de exportación, se evidencia la necesidad de un cambio en la manera en que se registran las exportaciones desde el Fondo de Fomento Panelero, para que se permita el registro de la presentación o tipo de panela exportada y las empresas que realizan la exportación. Esto con el fin de acercar las investigaciones de inteligencia de mercado a la realidad internacional y a las cifras oficiales de exportación reportadas por el DANE.



5 PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019

5.1 Introducción

Desarrollar actividades de promoción (ATL y BTL) que contribuyan a la visibilización y posicionamiento de los productos paneleros ante los consumidores, resaltando sus beneficios, la diversidad y facilidad de uso que ofrecen las presentaciones no tradicionales, como apoyo a los productores paneleros y a sus organizaciones en todo el país.

5.2 Metas y Logros (Trimestre)

Concepto	Indicadores	Ejecutado segundo trimestre (1 abril hasta el 12 de junio de 2019)
Participación en ferias y eventos	Participación en 5 ferias o eventos	Participación en 5 ferias o eventos <ul style="list-style-type: none"> • Agroferia Bucaramanga, 2019 • Fiesta de la panela, Argelia, Valle del Cauca • Feria Artesanal y Empresarial ExpoCauca, Popayán • Feria ExpoOccidente, La Plata, Huila • Agroexpoferia y Ruta Vuelta Del Progreso 2019, Moniquirá, Boyacá
Actividades de impulso a la promoción al consumo: Activaciones de productos y/o otras actividades BTL	Realización de 20 activaciones	12 activaciones hasta el 10 de junio. <ul style="list-style-type: none"> • Activación de producto Autoservicio Paschi, Pasto, Nariño. • Carrera Atlético y Recreativa Fenalco, Río Tuluá • Travesía de la panela, San Gil, Santander. • Evento Travesía Útica, Cundinamarca. • XLIV Asamblea Procaña 2019, Valle. • Agroferia Socorro, Santander

		<ul style="list-style-type: none"> • Tomas Paneleras Eje Cafetero, Super Buum Pereira, Risaralda • Tomas Paneleras Eje Cafetero, supermercado el Arriero Pereira, Risaralda • Tomas Paneleras Eje Cafetero, Éxito Plaza, Armenia, Quindío • Tomas Paneleras Eje Cafetero, Mercamás, Pereira, Risaralda. • Tomas Paneleras Eje Cafetero Supermercado A1, Manizales, Caldas. • Tomas Paneleras Eje Cafetero, Almacenes Olímpica, Cartago, Valle
<p>Producción y emisión de mensajes</p> <p>Divulgación y publicidad en medios masivos y redes</p>	<p>Boletines de prensa sobre actividades del FFP</p> <p>Publicación de información del FFP en redes sociales</p>	<p>Resultados del 1 de abril al 12 de junio de 2019.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Envío de 10 boletines de prensa a medios de comunicación masiva. • 81 publicaciones en Twitter • 69 publicaciones en Facebook • 69 publicaciones en Instagram • 7 videos en canal Youtube de Fedepanela • 42 publicaciones en página web de Fedepanela • Realización de cinco comerciales promocionales de 15 segundos, para apoyo a la estrategia de tomas paneleras en el Eje Cafetero • Pauta en canal regional Telecafe con Pauta de 45 comerciales promocionales de 15 segundos



		para la promoción de las Tomas Paneleras del Eje Cafetero.
Herramientas para la promoción	Diseño y elaboración de material divulgativo y publicitario, y elementos de merchandising	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración elementos de merchadising como herramientas de apoyo a la estrategia de Tomas Paneleras. • Elaboración de diseños y artes finales para piezas de divulgación en redes digitales del Programa de Promoción al Consumo de Panela.

5.3 Actividades Desarrolladas

5.3.1 Eventos Nacionales, Regionales y Locales

- Participación Agroferia 2019 realizada del 2 al 6 de abril en Bucaramanga. Montaje de un stand del Fondo de Fomento Panelero con participación de productores de la región, exhibición y degustaciones de productos paneleros.
- Participación en la Fiesta de la panela en Argelia, Valle, el 14 de abril con la presencia de la asociación Asopropar. Se realizó la demostración de método en procesos de elaboración de panela pulverizada y “mazamorrera”, y algunos productos a base de miel de caña.
- Feria Artesanal y Empresarial ExpoCauca, del 14 al 21 de abril en Popayán. Montaje de un stand, impulso para la venta y promoción del producto.
- Feria ExpoOccidente, organizada por la Cámara de Comercio de Neiva, Seccional La Plata, del 3 al 5 de mayo. Montaje de estand y participación de asociaciones y productores de la región.
- Agro-Expoferia y Ruta Vuelta Del Progreso 2019, realizada en Moniquirá, Boyacá con el apoyo del Banco Agrario de Colombia. Montaje de punto de hidratación, degustación de productos paneleros de la región.

5.3.2 Activaciones

- Activación de producto en Autoservicio Paschi, Pasto, Nariño. Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela y punto de información.
- Punto de Activación y promoción en la Carrera Atlética y Recreativa Fenalco, Tuluá, Valle Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela y punto de información.
- Participación en la Travesía de la Panela, San Gil, Santander. Montaje de punto de degustación e información.



- Punto de activación en el evento Travesía Útica, Cundinamarca, con el apoyo de la Alcaldía Municipal
- Punto de activación y degustación para 400 participantes durante la realización de XLIV Asamblea Procaña 2019 realizada en el corregimiento de Roso municipio de Palmira Valle del Cauca.
- Participación en Agroferia del Socorro, Santander. Montaje de punto de degustación e información.
- Diseño y desarrollo de la estrategia Toma Panelera del Eje Cafetero, con la realización de las siguientes activaciones de punto de venta con participación de empresas paneleras y productores codificados en establecimientos comerciales formales:
 - Mercado Super Buum en Pereira, Risaralda. Punto de degustación y entrega de elementos de merchandising por compra de panela.
 - el Supermercado el Arriero, en Pereira, Risaralda. Punto de degustación y entrega de elementos de merchandising por compra de panela
 - Éxito Plaza, Armenia, Quindío. Punto de degustación y entrega de elementos de merchandising por compra de panela.
 - Supermercado Mercamas, Pereira, Risaralda. Punto de degustación y entrega de elementos de merchandising por compra de panela.
 - Supermercado A1, Manizales, Caldas. Punto de degustación y entrega de elementos de merchandising por compra de panela.
 - Almacenes Olímpica, Cartago, Valle. Punto de degustación y entrega de elementos de merchandising por compra de panela.

5.4 Producción y Emisión de Mensajes

- Realización de cinco comerciales promocionales de 15 segundos, para apoyo a la estrategia de tomas paneleras en el Eje Cafetero
- Pauta en canal regional Telecafe de la comercial referencia “Estamos Hechos de Panela” de 30 segundos de duración y de los cinco comerciales promocionales de 15 segundos cada uno, como apoyo en medios a la estrategia Toma Panelera del Eje Cafetero.
- Elaboración y emisión de boletines a los medios de las actividades del Fondo de Fomento Panelero.
- Réplica de información de actividades del Fondo de Fomento Panelero en redes sociales (Facebook, twitter, Instagram, WhatsApp).

5.5 Producción de Piezas y Merchandising

- Elaboración de 1.350 elementos de merchandising con la campaña de Estamos Hechos de Panela como herramientas de apoyo para las activaciones de punto de venta, como parte de la estrategia Toma Panelera del Eje Cafetero.



- Elaboración de diseños y artes finales para piezas de divulgación en redes digitales del Programa de Promoción al Consumo de Panela.

5.6 Registro Fotográfico



Participación Agroferia 2019 realizada del 2 al 6 de abril en Bucaramanga



*Feria Artesanal y Empresarial
ExpoCauca (Municipio de Popayan)*



*Feria ExpoOccidente, La Plata,
Huila*



Agroexpoferia y Ruta Vuelta Del Progreso 2019, Moniquirá, Boyacá



*Toma Panelera, Risaralda
Supermercado el Arriero*



*Toma Panelera, Caldas Supermercado
Al*



Toma Panelera, Quindío Éxito Plaza



6 PROGRAMA COMISIÓN NACIONAL DE VIGILANCIA PARA LA CALIDAD DE LA PANELA INFORME SEGUNDO TRIMESTRE 2019

6.1 Introducción

Articulamos las acciones de inspección y control para la vigilancia de la calidad de la panela en el marco de la ley 40 de 1990 y la resolución 1774 de 2004.

6.2 Metas y Logros (Trimestre)

1. Activación y reactivación Comités Departamentales

- Reunión comité regional intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela en Antioquia

2. Reunión productores, comercializadores y demás eslabones de la cadena

- El día sábado 6 de abril de 2019 a las 10 de la mañana en la biblioteca Municipal de Santana Boyacá se realizó el encuentro regional de paneleros con el objetivo de abordar el tema de la problemática del bajo precio de la panela y sus posibles soluciones, como conclusión se propuso elevar solicitud al ministerio para la ejecución del programa de silo como estrategia para desestimular la oferta de panela.
- El día martes 16 de abril de 2019 a las 09:00 a.m. en la sala 2 del cuarto piso del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural Presente la propuesta para mejorar el recaudo de la cuota de fomento panelero consistente en la etiqueta electrónica digital a partir del desarrollo de la tecnología de realidad aumentada.
- El día lunes 22 de abril de 2019 a las 2:30 pm en las oficinas de la OEI participe en la reunión que tenía por objetivo proponer el desarrollo de la investigación científica sobre las propiedades nutritivas de la panela y su proceso productivo de tal forma que sus propiedades físico químicas permitan que el consumo de panela no se afecte con la aplicación de la resolución 3803 de 2016.
- El día viernes 26 de abril de 2019 a las 2:30 de la tarde, en la sala 1 del Centro de Excelência Sede Central ICBF Bogotá participe en la reunión donde se analizó el impacto de la resolución 3803 de 2016 por la cual el Bienestar Familiar redujo en las dietas del instituto el consumo de energía de 30 gramos a 10 gramos, lo que reduce en un 66% el consumo de panela en el IBF.
- El día 12 de junio de 2019 en las instancias de la Secretaría de Agricultura de la Gobernación de Antioquia me reuní con los productores de panela de Antioquia con el fin de socializar la normatividad vigente para la producción y comercialización de panela y proponer y ejecutar acciones que impacten positivamente en el subsector panela.



6.3 Actividades de la Comisión

6.3.1 Reuniones departamentales intersectoriales de vigilancia para la calidad de la panela.

El día martes 30 de abril de 2019 a las 11 a.m. en compañía de German Rueda, Vicepresidente Departamental de Fedepanela Santander y la Subintendente María Fernanda Comandante de la Policía Ambiental de la Estación de Policía San Gil articule y acompañe las acciones de inspección vigilancia y control para la calidad de la panela a los comerciantes de panela de la plaza de mercado de San Gil, verificando el cumplimiento de la normatividad vigente para la comercialización de la panela, se evidencio la comercialización de azúcar importada del Perú.

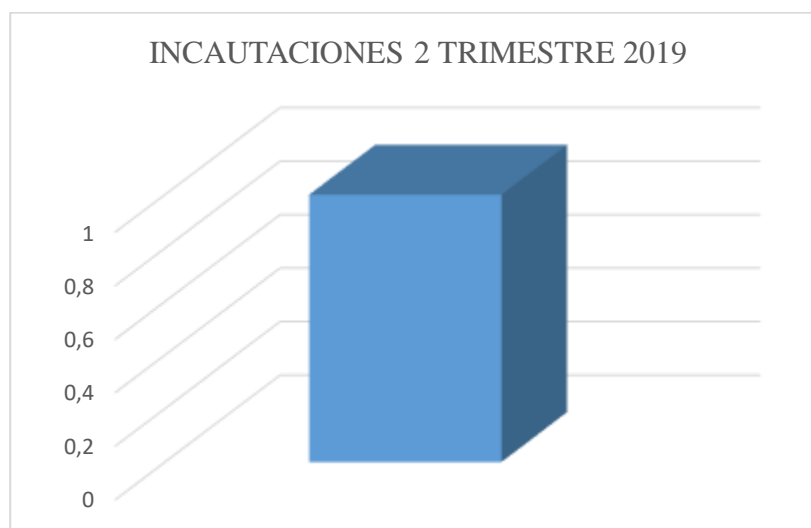
6.3.2 Seguimiento constante a los compromisos adquiridos por las instituciones

Se ha realizado el seguimiento a los compromisos adquiridos por las instituciones en la ejecución de las acciones de IVC y se articuló con el Invima para que enviaran a la comisión nacional intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela los resultados obtenidos por las ETS y el Invima respecto al control de la calidad de la panela.

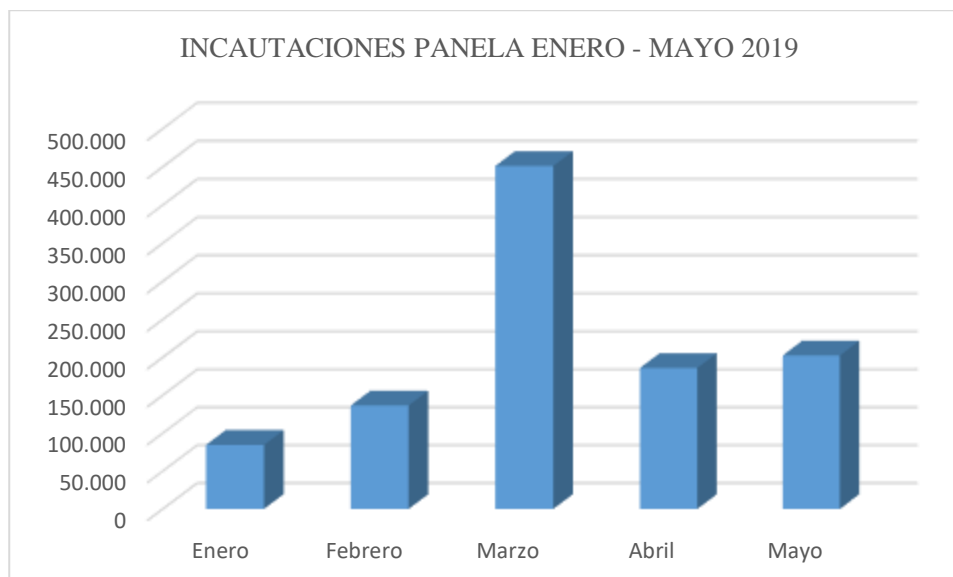
6.4 Incautaciones de panela abril - mayo 2019.

INCAUTACIONES PANELA 2 TRIMESTRE 2019	
abril	186.013
mayo	202.492

Fuente: SIEDCO Sijin Dicar

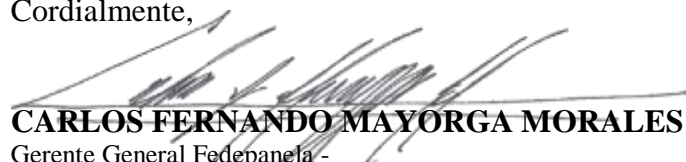


Fuente: SIEDCO Sijin Dicar



Fuente: SIEDCO Sijin Dicar

Cordialmente,



CARLOS FERNANDO MAYORGA MORALES
Gerente General Fedepanela -
Administrador del Fondo de Fomento Panelero