



## Contenido

<b>1</b>	<b>RECAUDO CUOTA DE FOMENTO PANELERO INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020</b>	<b>4</b>
1.1	Introducción .....	4
1.2	Metas y Logros 2020.....	4
1.3	Comportamiento del Recaudo.....	4
1.4	Participación del recaudo por departamento .....	5
1.5	Histórico Comportamiento Recaudo años .....	6
<b>2</b>	<b>PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020.....</b>	<b>7</b>
2.1	Introducción .....	7
2.2	Metas y Logros (I Trimestre) .....	7
2.3	Desarrollo de Actividades.....	8
2.3.1	Apoyar a 10 productores en el proceso de certificación en BPA. ....	8
2.3.2	Realizar 80 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA. ....	9
2.3.3	Capacitar a 480 Productores beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado .....	9
2.3.4	Apoyar a tres (3) productores en procesos de certificación orgánica grupales y/o individuales como potenciales proveedores de los encadenamientos productivos. ....	14
2.3.5	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.....	15
2.3.6	Capacitar a 480 productores sobre la normatividad ambiental vigente.....	15
2.3.7	Incrementar las Competencias Organizacionales en 26 Empresas Asociativas mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. ....	16
2.3.8	Desarrollar capacidades, habilidades y destrezas empresariales en los jóvenes y mujeres. ....	16
2.3.9	Realizar seguimiento técnico sanitario y de calidad para los encadenamientos productivos. ...	18
2.4	Gestión Ambiental.....	19
2.4.1	Cambio climático .....	19
2.4.2	Acuerdo Sectorial. Pacto por la sostenibilidad: Producir conservando y conservar produciendo	19
<b>3</b>	<b>PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS PRIMER TRIMESTRE 2020</b>	<b>19</b>
3.1	Introducción .....	19
3.2	Desarrollo de Actividades del Programa .....	19



<b>3.3</b>	<b>Actualización Constante del Sistema De Información de Precios .....</b>	<b>20</b>
<b>3.4</b>	<b>Fortalecimiento, procesamiento y montaje en el SIG (Sistema de Información Geográfico)....</b>	<b>28</b>
<b>3.5</b>	<b>Plan de mejora del área de sistemas.....</b>	<b>29</b>
<b>3.6</b>	<b>Ejecución Presupuestal.....</b>	<b>30</b>
<b>4</b>	<b>PROGRAMA COMERCIAL INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020 .....</b>	<b>31</b>
<b>4.1</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>31</b>
<b>4.2</b>	<b>Metas y Logros (I trimestre) .....</b>	<b>32</b>
<b>4.3</b>	<b>Desarrollo de Actividades del Programa .....</b>	<b>32</b>
4.3.1	Modelos de negocio: .....	33
4.3.2	Encadenamientos productivos 2020.....	39
4.3.3	Talleres de Capacitación Masiva. ....	43
4.3.4	Investigación de Mercados (consolidación cifras de exportación 2019).....	45
<b>4.4</b>	<b>Convenios y Proyectos Especiales. ....</b>	<b>46</b>
4.4.1	Panelatón: Bolsa Mercantil de Colombia – Fedepanela. ....	47
4.4.2	Coordinación reglamentación Ley 2005 de 2019. ....	47
4.4.3	Proyecto piloto de producción de rones artesanales.....	48
4.4.4	Bloque Exportador: Plan de promoción internacional. ....	49
4.4.5	Caracterización de panela regional .....	50
4.4.6	Estudio Planta de envasado Antioquia: Acumen – Agroip.....	51
4.4.7	Estrategias de trazabilidad en la cadena de suministro.....	51
4.4.8	Piloto de formalización Fundación Andi, Mintrabajo.....	52
4.4.9	Proyecto de Cooperación Internacional Farmer to Farmer:.....	52
4.4.10	Colombia Productiva – Convenio Adepan. ....	53
4.4.11	Adopción de estrategias y medidas gubernamentales y gremiales frente al Covid19.....	53
<b>4.5</b>	<b>Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>53</b>
<b>5</b>	<b>PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO PRIMER TRIMESTRE 2020 .....</b>	<b>55</b>
<b>5.1</b>	<b>Introducción .....</b>	<b>55</b>
<b>5.2</b>	<b>Metas y Logros (I trimestre) .....</b>	<b>55</b>
<b>5.3</b>	<b>Eventos Nacionales, Regionales y Locales .....</b>	<b>56</b>
<b>5.4</b>	<b>Activaciones:.....</b>	<b>57</b>
<b>5.5</b>	<b>Producción y Emisión de Mensajes.....</b>	<b>57</b>
<b>5.6</b>	<b>Producción de piezas y merchandising: .....</b>	<b>57</b>
<b>5.7</b>	<b>Fotografías – Imágenes y Diseño.....</b>	<b>57</b>



<b>6 COMISION DE VIGILANCIA Y CONTROL PARA LA CALIDAD DE LA PANELA</b>	
<b>INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020.....</b>	<b>59</b>
<b>6.1 Introducción .....</b>	<b>59</b>
<b>6.2 Metas y Logros .....</b>	<b>59</b>
<b>6.3 Desarrollo Actividades de la Comisión .....</b>	<b>59</b>
6.3.1 Actividades de inspección vigilancia y control para la identificación de importación de panela	
59	
<b>6.4 Presentación Plan de Acción Comisión Nacional Intersectorial de Vigilancia para la Calidad de la Panela Año 2020.....</b>	<b>63</b>



## 1 RECAUDO CUOTA DE FOMENTO PANELERO INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020

### 1.1 Introducción

Las estrategias de recaudo se han enfocado en:

- Exigir a los productores y/o comerciantes formales la presentación del formato de liquidación y pago de cuota de fomento mensual, debidamente firmada por el contador o el revisor fiscal, en la cual deben informar el total de su facturación de panela y calcular sobre dicho valor el 0,5% correspondiente al recaudo de cuota de fomento.
- Incluir más almacenes y supermercados medianos de los diferentes municipios para que retengan el valor correspondiente a la cuota de fomento y la consignen directamente al fondo.

Para los productores y/o comerciantes informales el valor de recaudo se calcula teniendo en cuenta el precio de resolución, el cual, como hemos mencionado en el transcurso del año, afecta directamente los ingresos por recaudo.

### 1.2 Metas y Logros 2020

Para el año 2020, la Administración del Fondo continua con la estrategia 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 enfocará 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.

Para el análisis del recaudo es importante tener en cuenta el comportamiento de precios de resolución de los dos últimos años:

### 1.3 Comportamiento del Recaudo

En el siguiente cuadro se presenta el comparativo de recaudo al mes de febrero de los años 2019/2020 por departamento incluido en cada uno el recaudo correspondiente a: almacenes, presentación de liquidación de formales, verificación del recaudo con etiqueta y exportaciones.

Se puede observar que en los departamentos en los que se presenta mayor recaudo son: Nariño, Risaralda, Quindío, Huila, Valle y Boyacá en este mismo orden.

De otra parte, se evidencia el impacto que tuvimos al no realizar recaudo de cuota de fomento en cartón.

<b>COMPARATIVO RECAUDO A FEBRERO 2019/2020</b>			
<b>DEPARTAMENTOS</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>VARIACIÓN</b>
<b>Nariño</b>	\$ 48.490.581	\$ 69.842.063	44%
<b>Risaralda</b>	\$ 14.465.415	\$ 20.273.783	40%
<b>Quindío</b>	\$ 1.835.376	\$ 2.426.214	32%
<b>Huila</b>	\$ 21.441.309	\$ 25.709.382	20%
<b>Valle</b>	\$ 100.456.506	\$ 113.592.612	13%
<b>Boyacá</b>	\$ 56.631.460	\$ 62.560.109	10%
<b>Tolima</b>	\$ 25.999.318	\$ 26.982.120	4%
<b>Caqueta</b>	\$ -	\$ -	0%
<b>Antioquia</b>	\$ 99.361.434	\$ 95.461.155	-4%
<b>C\Marca</b>	\$ 96.009.258	\$ 90.854.347	-5%
<b>Santander</b>	\$ 82.044.665	\$ 76.299.782	-7%
<b>Cauca</b>	\$ 18.763.932	\$ 16.144.495	-14%
<b>Caldas</b>	\$ 24.745.539	\$ 21.226.735	-14%
<b>Norte Santander</b>	\$ 7.197.000	\$ 2.511.000	-65%
<b>Barranquilla</b>	\$ 289.076	-\$ 10.319	-104%
<b>Total Recaudo</b>	<b>597.730.869</b>	<b>623.873.477</b>	<b>-1%</b>

#### 1.4 Participación del recaudo por departamento

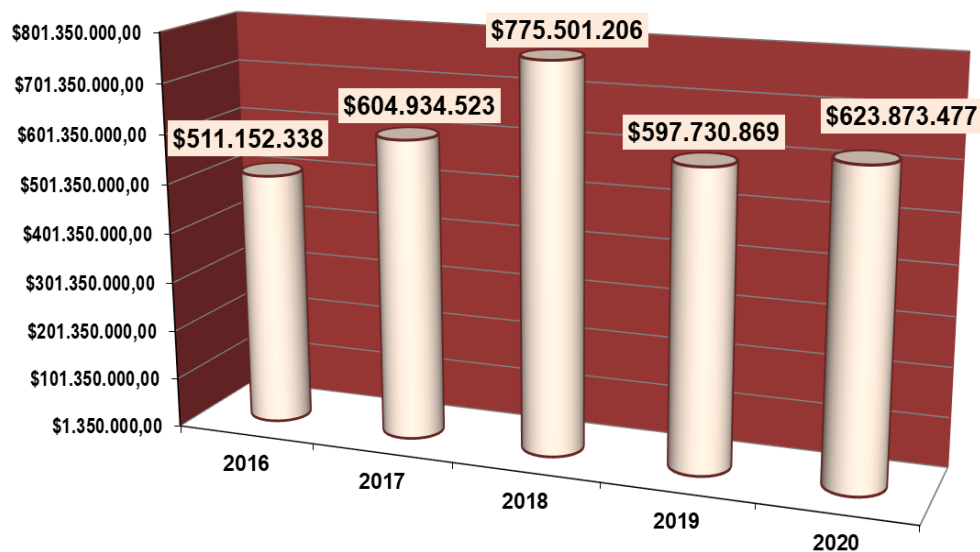
Los departamentos con mayor participación en recaudo a febrero de 2020 son: Valle, Antioquia, Cundinamarca, Santander, Nariño y Boyacá en los que se concentra el 81.52% del total del recaudo del país.

**PORCENTAJE DE PARTICIPACION DEL RECAUDO POR DEPARTAMENTO A  
FEBRERO 2020**

DEPARTAMENTO	RECAUDO A FEBRERO 2020	PARTICIPACIÓN
Valle	\$ 113.592.612	18,21%
Antioquia	\$ 95.461.155	15,30%
C\Marca	\$ 90.854.347	14,56%
Santander	\$ 76.299.782	12,23%
Nariño	\$ 69.842.063	11,19%
Boyacá	\$ 62.560.109	10,03%
Tolima	\$ 26.982.120	4,32%
Huila	\$ 25.709.382	4,12%
Caldas	\$ 21.226.735	3,40%
Risaralda	\$ 20.273.783	3,25%
Cauca	\$ 16.144.495	2,59%
Norte Santander	\$ 2.511.000	0,40%
Quindio	\$ 2.426.214	0,39%
Caqueta	\$ -	0,00%
Barranquilla	-\$ 10.319	0,00%
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 623.873.477</b>	<b>1</b>

### 1.5 Histórico Comportamiento Recaudo años

**HISTORICO COMPORTAMIENTO RECAUDO  
ENERO-FEBRERO 2019/2020**



## 2 PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020

### 2.1 Introducción

El programa de asistencia técnica del Fondo de Fomento Panelero del año 2020 tiene por objetivo principal fortalecer los procesos productivos, agroempresariales y comerciales de los productores paneleros de los beneficiarios mediante la capacitación y el acompañamiento técnico.

Para cumplir con el objetivo del programa se proyectó la realización de actividades de actualización a los productores beneficiados en temas de cultivo y proceso mediante grupos de trabajo enmarcados en esquemas asociativos, presentación de capacitaciones relacionados con buenas prácticas agrícolas (BPA), normatividad ambiental vigente, certificación orgánica para exportación, formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SGSST (Ley 1562/12, Decreto 1443/14, Decreto 1072/15) ) a potenciales proveedores de los encadenamientos productivos, realizar y ejecutar el plan de trabajo para incrementar las Competencias Organizacionales de las Empresas Asociativas beneficiarias mediante la implementación de Planes de Fortalecimiento Socio – Empresarial, desarrollar capacidades, habilidades y destrezas empresariales en los jóvenes y mujeres que conforman las redes de Emprendedores Paneleros, dar acompañamiento técnico a productores con trapiche en el cumplimiento de la Resolución 779 de 2006, capacitación a Agroempresas en implementación de requisitos de la nueva Ley FSMA (de los Estados Unidos), apoyar la producción de mieles en sus diferentes presentaciones como alternativa de producción, avanzar en el ajuste de la resolución 779 de 2006 y prestar acompañamiento al Ministerio de Agricultura y la UPRA en el proceso de Ordenamiento de la producción.

### 2.2 Metas y Logros (I Trimestre)

PROGRAMA DE ASISTENCIA TECNICA I TRIMESTRE 2020				
Metas	Total	Programado I Trimestre	Ejecutado I Trimestre	% de avance
1. Apoyar a 10 productores en el proceso de certificación en BPA.	10	0	0	0%
2. Realizar 80 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA.	80	15	8	53%
3. Capacitar a 480 productores beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado	480	80	70	88%
4. Apoyar a tres (3) productores en procesos de certificación orgánica grupales y/o individuales como potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.	3	0	0	0%
5. 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	14	8	57%

6. Capacitar a 480 productores sobre la normatividad ambiental vigente.	<b>480</b>	80	72	90%
7. Incrementar las Competencias Organizacionales en 26 Empresas Asociativas mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. (Esta meta solo se puede cuantificar semestralmente).	<b>5%</b>	0	0	0%
8. Desarrollar capacidades, habilidades y destrezas empresariales en los jóvenes y mujeres que conforman las redes de Emprendedores Paneleros en dos núcleos municipales (mujeres) y un núcleo municipal por departamento (jóvenes).	<b>14</b>	14 Redes de Jóvenes y 14 Redes de Mujeres con tres núcleos constituidos (2 mujeres, 1 jóvenes)	10	71%
9. Desarrollar protocolo de producción de mieles invertidas y mieles vírgenes estabilizadas	<b>2</b>	0	0	0%
10. Realizar seguimiento técnico sanitario y de calidad para los encadenamientos productivos.	<b>6</b>	1	0	0%
11. Desarrollar borrador de actualización de la resolución 779 de 2006	<b>1</b>	0	0	0%
12. Cuatro (4) capacitaciones en implementación de Ley FSMA.	<b>4</b>	0	0	0%

El proyecto de asistencia técnica del Fondo de Fomento Panelero brindo 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 y capacitaciones de fondo de fomento.

Debido a la situación de orden público en algunos departamentos y a la presencia del virus COVID-19 en Colombia, el desarrollo de las actividades programadas en el primer trimestre del año se vio afectadas. No obstante, el equipo adscrito al programa de asistencia técnica del fondo de fomento panelero estuvo en contacto permanente con los productores mediante herramientas tecnológicas vía telefónica por medio de las cuales se hicieron capacitaciones, caracterizaciones, apoyo en el cumplimiento de normatividad, entre otras.

## 2.3 Desarrollo de Actividades

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

### 2.3.1 Apoyar a 10 productores en el proceso de certificación en BPA.

(El porcentaje de avance de esta meta es de 0%).

De acuerdo con la ficha aprobada, esta actividad no se adelantó durante en el primer trimestre. No obstante, el equipo regional realizo la selección de 10 productores en los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Santander, Valle, Risaralda, Quindío, Antioquia de los cuales se caracterizaron

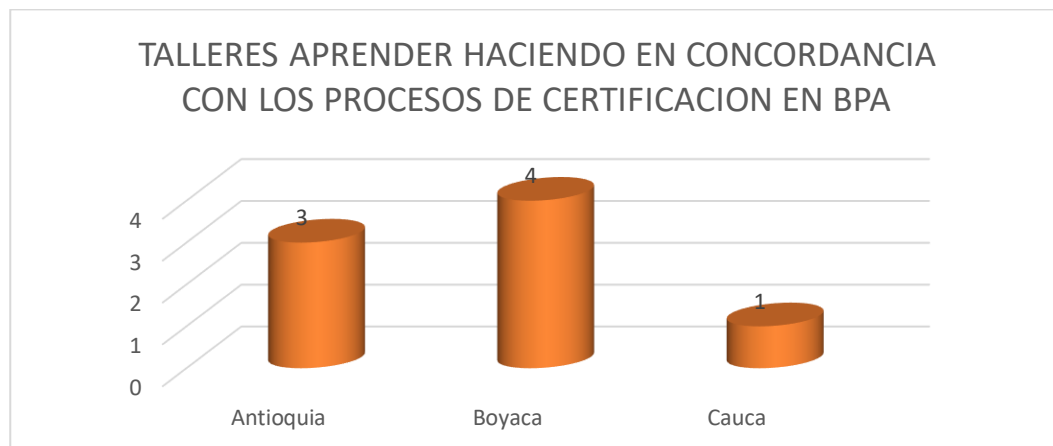


5 productores quienes se han acompañado de manera general para ingresar en el proceso de implementación en la certificación en Buenas Prácticas Agrícolas.

### 2.3.2 Realizar 80 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA.

(El porcentaje de avance de esta meta es de 10%).

Para el desarrollo de los talleres aprender haciendo enfocados en certificación en BPA, el equipo técnico regional realizó previamente la verificación de los potenciales beneficiarios de este tema y posteriormente procedió a realizar las actividades de capacitación sobre los requisitos de Buenas Prácticas Agrícolas de acuerdo con la Resolución 30021 de 2017-ICA; A continuación se presentan los avances obtenidos para esta actividad en el primer trimestre del año 2020, en el cual se observa que se realizaron 8 talleres a nivel nacional de los 15 programados:



### 2.3.3 Capacitar a 480 Productores beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado

(El porcentaje de avance de esta meta es de 15%).

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

Para el desarrollo de esta actividad se realizaron asesorías técnicas en Buenas Prácticas Agrícolas - BPA y en Buenas Prácticas de Manufactura - BPM junto con las siguientes capacitaciones:



Buenas Practicas Agrícolas (Semilleros).



Buenas Prácticas Agrícolas (Abonos Orgánicos Biopreparados).



Buenas Practicas De Manipulación De Alimentos.



Control De Calidad Del Producto (Trazabilidad En El Proceso De Produccion).

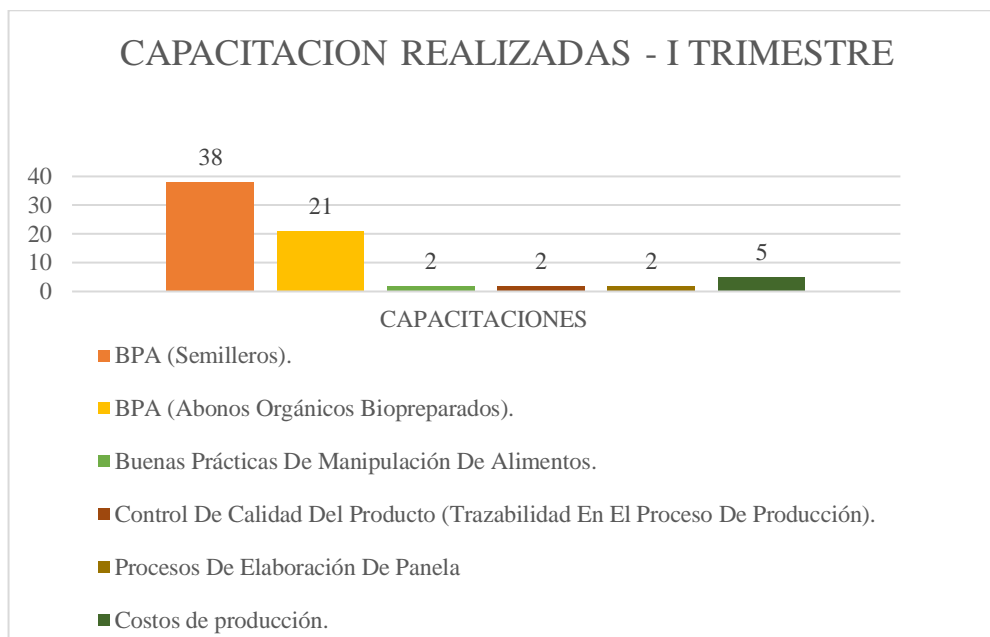


Capacitacion Teorico Practico en procesos de elaboracion de la Panela.



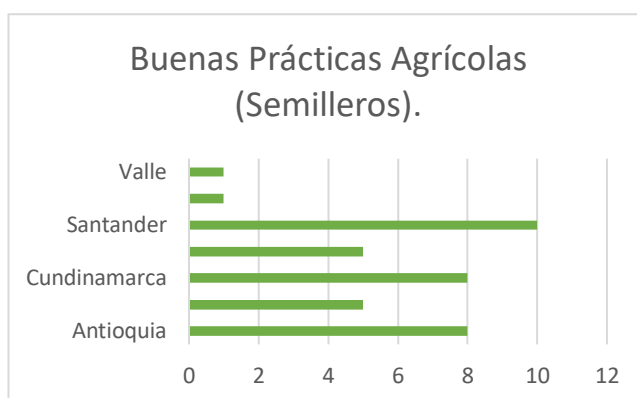
Capacitacion Teorico practico en costos de produccion

Para el primer trimestre del año se tenían programadas capacitaciones y asesorías técnicas a 80 productores beneficiados, alcanzándose una cobertura de 70 beneficiados con las capacitaciones desarrolladas en los grupos de los 14 departamentos.



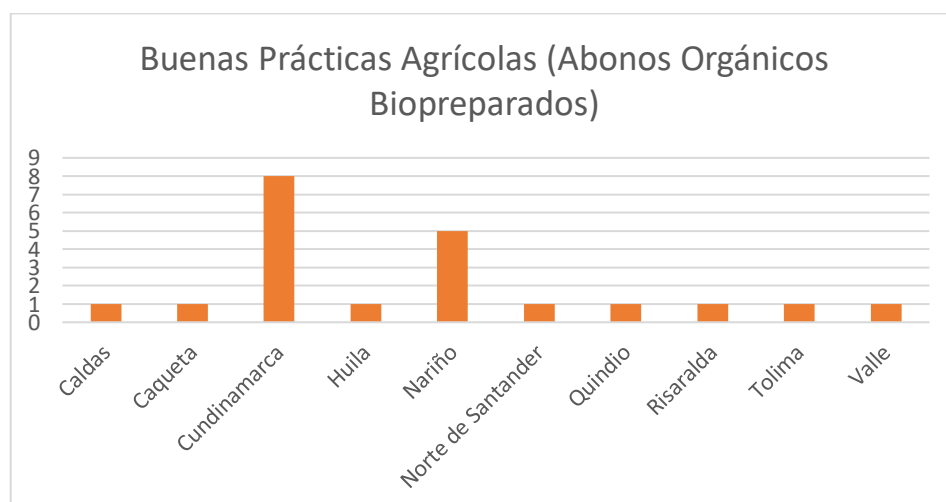
### Buenas Prácticas Agrícolas (Semilleros).

Se realizaron en 38 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.



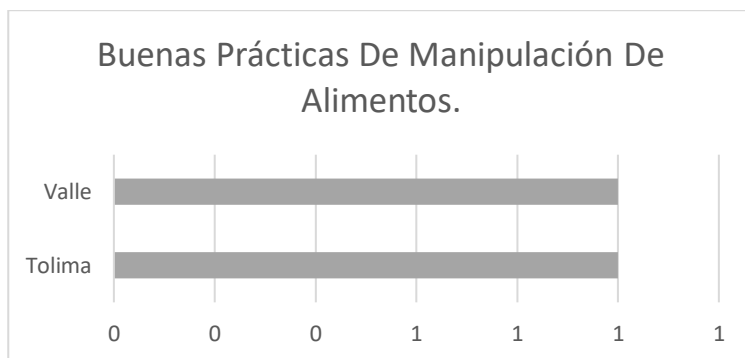
### Buenas Prácticas Agrícolas (Abonos Orgánicos Biopreparados).

En el primer trimestre se realizaron 21 capacitaciones en Adopción de mejores prácticas agrícolas (Abonos orgánicos-biopreparados), en temas como 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.



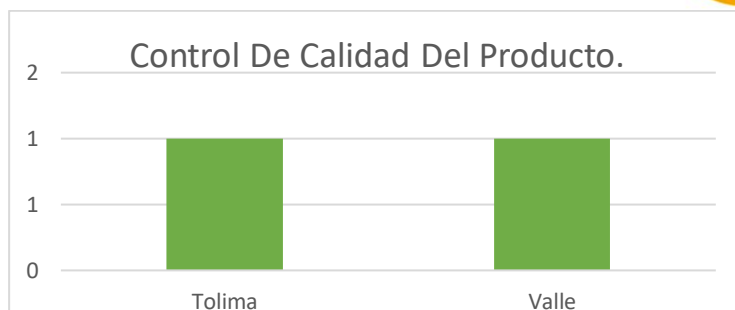
### **Buenas Prácticas de Manipulación de Alimentos.**

Se realizaron 2 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.



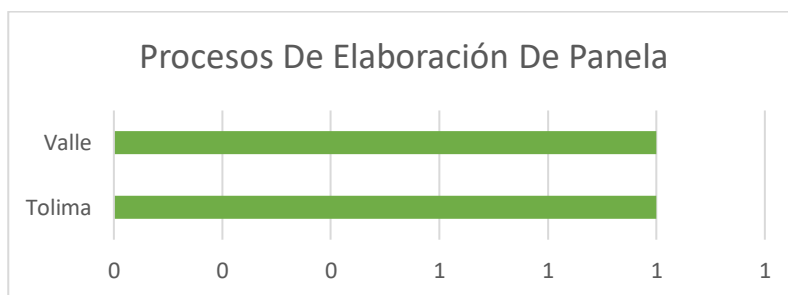
### **Control de Calidad del Producto (Trazabilidad en el Proceso de Producción).**

Se realizaron 2 capacitaciones en control de calidad del producto, con el objetivo de fortalecer al grupo de productores en el diligenciamiento de información relacionada con el seguimiento dentro del cultivo (fechas de corte, fertilización, control de plagas, entre otros) y del proceso (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), para tener evidencia en caso de una queja por parte del cliente.



### Procesos de Elaboración de Panela (Elaboración de Mieles).

Se realizaron 2 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, cumplimiento 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.



Además de las anteriores capacitaciones, regionalmente se brindó capacitación en:

- Limpieza y desinfección.
- En protocolo administrativo
- En protocolo operativo
- Capacitación en seguridad industrial y salud ocupacional

### Limpieza y Desinfección.

Se realizaron 2 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 de las prácticas de limpieza y desinfección para disminuir las probabilidades de contaminación tanto química como biológica de la Panela durante su producción.

### **Capacitación En Protocolo Administrativo**

Se desarrollo una (1) capacitación en protocolos administrativos que pretenden 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 que repercuten tanto en la cadena de suministros, como en la de despachos.

### **Capacitación en Protocolo Operativo**

Se ejecuto una (2) capacitación 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 Seguridad Industrial y Salud Ocupacional**

Se realizaron 3 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 estos:

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

- 2.3.4 Apoyar a tres (3) productores en procesos de certificación orgánica grupales y/o individuales como potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.

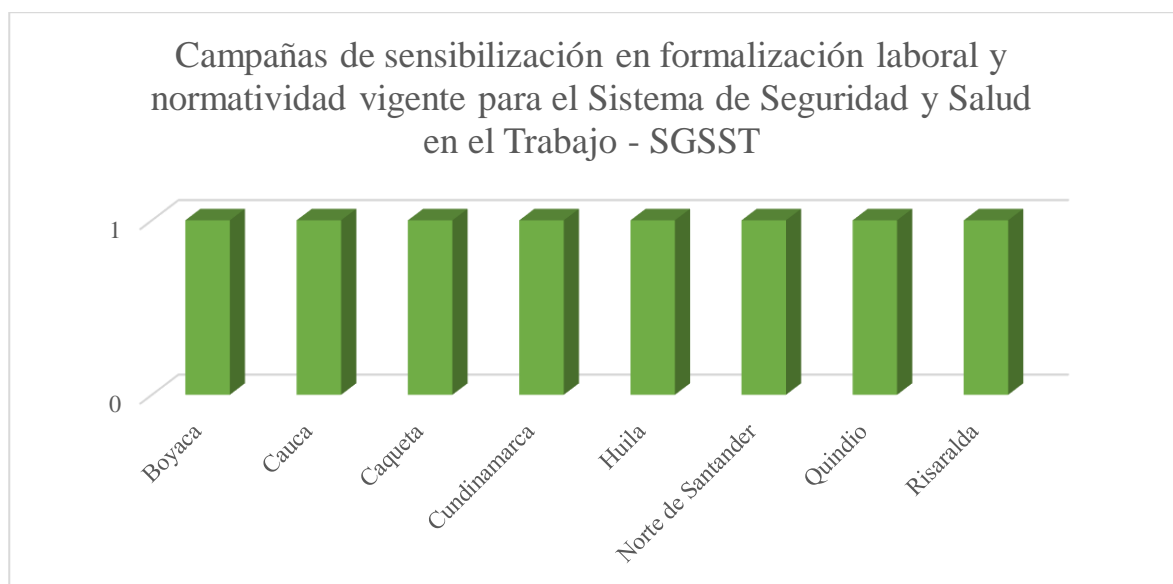
(El porcentaje de avance de esta meta es de 0%).

Esta actividad no se programó para ser desarrollada en el primer trimestre. Sin embargo, se ha adelantado la identificación de varios productores en los departamentos de Risaralda y Huila quienes llevaran un apoyo en el proceso de implementación en la certificación orgánica.

- 2.3.5 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 14%).

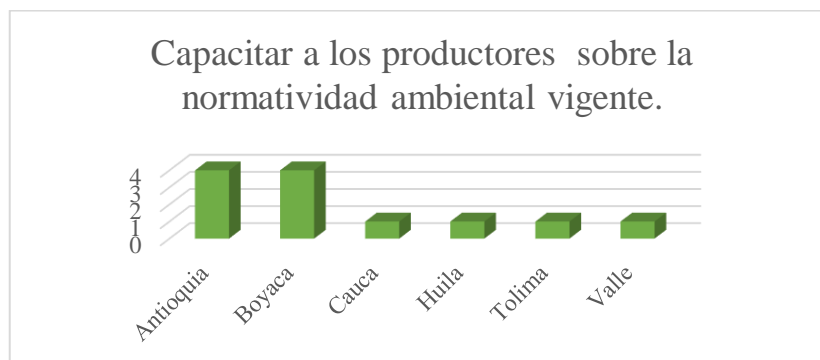
Para el primer trimestre del año se tenía programado realizar 14 campañas de sensibilización en formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo – SGSST de las cuales se realizaron 8 campañas con base en la tipificación de trabajadores identificada previamente 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.



- 2.3.6 Capacitar a 480 productores sobre la normatividad ambiental vigente

(El porcentaje de avance de esta meta es de 15%).

Para el primer trimestre se programó la capacitación a 80 productores en normatividad ambiental vigente de las cuales se capacitaron a 72 productores, mediante 12 capacitaciones a grupos compuestos de 6 productores. En desarrollo de las capacitaciones los asistentes conocieron la reglamentación existente en temas de vertimientos, calidad del aire, concesiones de agua y conservación de fauna silvestre, así mismo se dio a conocer los últimos decretos que se encuentran en proceso de ajuste para armonizar los requerimientos de la autoridad ambiental con la realidad del sector agropecuario.



2.3.7 Incrementar las Competencias Organizacionales en 26 Empresas Asociativas 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 0%).

Para este primer trimestre no se tenía un porcentaje o valor numérico programado. Sin embargo, se desarrolló la metodología de intervención que consta de cuatro (4) fases para realizar el acompañamiento en el componente de fortalecimiento socioempresarial como son:

- Fase de diagnóstico con la aplicación del Índice de Capacidades Organizacionales – ICO de la organización social,
- Fase de Diseño del Plan de fortalecimiento Socio - empresarial, Definición de tiempos y responsables.
- Fase de ejecución del Plan de fortalecimiento Socio – empresarial.
- Fase de evaluación y ajustes de avances del Plan de fortalecimiento Socio - empresarial.

La selección de las empresas asociativas a las cuales se les realizará el acompañamiento, tiene en cuenta su participación en un modelo de encadenamiento productivo, que permita la posibilidad de generar negocios con empresas ancla que estén interesadas en ser integradores o realizar alianzas productivas o comerciales y que las empresas asociativas estén dispuestas a emprender un proceso de reingeniería organizacional y productiva.

Se proyecta impactar a 26 empresas asociativas de los 14 departamentos donde se tienen equipos regionales de asistencia técnica.

2.3.8 Desarrollar capacidades, habilidades y destrezas empresariales en los jóvenes y mujeres.

Jóvenes y mujeres que conforman las redes de Emprendedores Paneleros en dos núcleos municipales (mujeres) y un núcleo municipal por departamento (jóvenes). (El porcentaje de avance de esta meta es de 0 %).





Esta actividad incluye la construcción de tres núcleos constituidos (2 mujeres, 1 jóvenes) 14 Redes de Jóvenes y 14 Redes de Mujeres.

### **Relevo Generacional – Red de Juventud Emprendedora Panelera**

Se conformaron 15 Núcleos Municipales de la Red de Jóvenes Emprendedores Paneleros distribuidos geográficamente de la siguiente manera:

Departamento	Municipio de la Red de Jóvenes	
Antioquia	Frontino	
Boyacá	San José de Pare	
Caldas	Supia	
Cauca	Cajibío	
Caquetá	Florencia	
Cundinamarca	Nocaima	
Huila	San Agustín	
Nariño	Consaca	
Norte de Santander	Convención	
Quindío	Génova	
Risaralda	Puerto Rico	
Santander	Valle de San José	Güepsa
Tolima	Mariquita	
Valle del Cauca	Guadalajara de Buga	

### **Empoderamiento y Participación de las Mujeres – Red de Mujeres Emprendedoras Paneleras:**

Se conformaron 27 Núcleos Municipales de la Red de Mujeres Emprendedoras Paneleras distribuidos geográficamente de la siguiente manera:

Departamento	Municipios de la Red de Mujeres	
Antioquia	Jardín	Amagá
Boyacá	Chitaraque	Santana
Caldas	Río Sucio	Manzanares
Cauca	Popayán	El Tambo
Caquetá	Florencia	San José de Fragua
Cundinamarca	Nocaima	La Vega
Huila	Isnos	San Agustín
Nariño	Tambo	Sandoná
Norte de Santander	Convención	Teorama
Quindío	Génova	Pijao
Risaralda	Quinchia	Pueblo Rico
Santander	Güespa	
Tolima	Alvarado	Mariquita
Valle del Cauca	Calima	Restrepo

El trabajo previsto con la Red de Mujeres Emprendedoras paneleras se espera que posibilite los siguientes aspectos:

- La Red posibilita un espacio de encuentro e intercambio de experiencias.
- La Red permite fortalecer capacidades de liderazgo y emprendimiento promoviendo los proyectos sociales y emprendimientos productivos liderados por las mujeres rurales.
- Capacitación y asistencia técnica para mejorar sus emprendimientos.
- Acercar a las mujeres a diferentes fuentes de financiación para sus emprendimientos.
- Empoderar a las mujeres como actores gremiales a través de la participación de ellas en las diferentes instancias de la Federación a nivel municipal y departamental.
- Visibilizar ante los diferentes actores del territorio (públicos y privados) las necesidades que tienen las mujeres paneleras.
- Aprovechar los múltiples usos que las mujeres pueden dar a una plataforma de trabajo en Red para potencializar sus iniciativas y emprendimientos.
- El participar en la Red posibilita ejercer liderazgo, optimizando la circulación de la información, la comunicación entre las instituciones y las mujeres.
- La Red permite a las mujeres potenciar la ciudadanía activa, la visibilización, el empoderamiento y resaltar su rol protagónico en los procesos de desarrollo económico y social en los territorios.

### 2.3.9 Realizar seguimiento técnico sanitario y de calidad para los encadenamientos productivos.

(El porcentaje de avance de esta meta es de 0 %).



Esta actividad dará inicio a partir del segundo trimestre, debido a que los encadenamientos productivos se encuentran en etapa de estructuración por parte de los aliados comerciales.

## **2.4 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.

### **2.4.1 Cambio climático**

Dando continuidad al seguimiento de propuesta 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). Para el desarrollo de esta estrategia de país, se continúa asistiendo a las reuniones con CAF (Banco de Desarrollo de América Latina) y MADS (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible), para la revisión de nuevos cálculos de reducción de toneladas de CO<sub>2</sub> como resultado de la implementación del proyecto y su respectiva replica a nueve años, de acuerdo al cálculo realizado por un experto contratado por CAF, se establecieron las nuevas cifras y se adjuntaron a la propuesta presentada a GEF (Fondo Para el Medio Ambiente Mundial) y así dar continuidad al proceso adelantado.

### **2.4.2 Acuerdo Sectorial. Pacto por la sostenibilidad: Producir conservando y conservar produciendo**

Se realizó reunión con la Dirección de Gestión Integral del Recurso Hídrico de MADS, para retomar las actividades del acuerdo y continuar en la revisión de avance a la modificación del Decreto 1207 de 2014, norma de reusó, en donde se planteó que las “Aguas Dulces”, que se producen en el proceso de producción de panela por el lavado de utensilios y equipos, sea aplicable como reusó para riego en el cultivo de caña, dado que es el uso que actualmente se realiza en las diferentes unidades productivas sin previo tratamiento, debido al alto costo de implementación.

## **3 PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS PRIMER TRIMESTRE 2020**

### **3.1 Introducción**

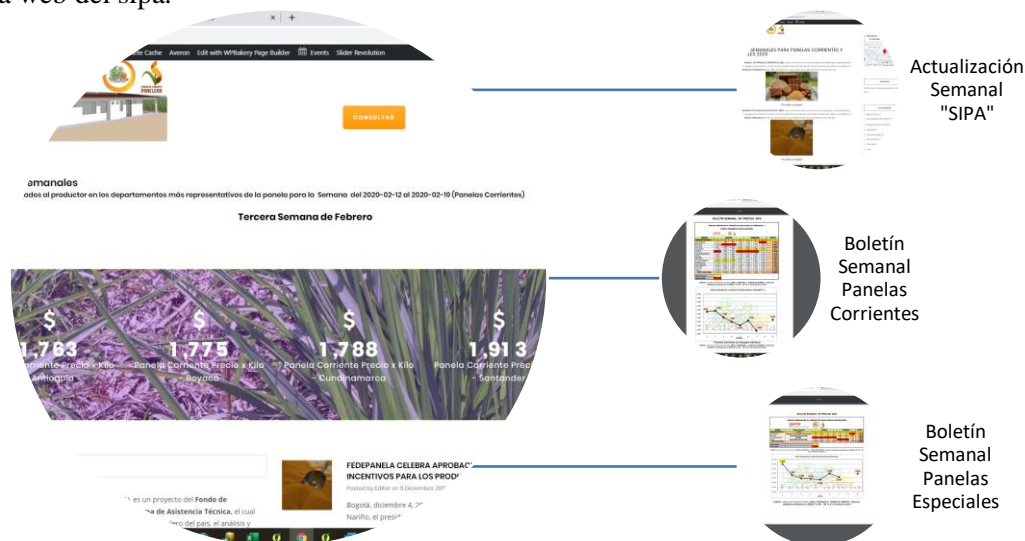
Para el Primer trimestre del año 2020 se han enfocado las acciones principalmente a dar continuidad al sistema de precios al productor, la consolidación y proyección del análisis de las áreas y rendimientos del año 2020 para la posterior elaboración del documento de diagnóstico del sector panelero, los costos de producción por departamento y consolidado nacional y por último el sistema de información geográfica.

### **3.2 Desarrollo de Actividades del Programa**

CONCEPTO	1 TRIMESTRE	% EJECUCIÓN
Actualización constante del sistema de información de precios	Reportes semanales 12	100%
	Reportes mensuales 3	100%
Fortalecimiento, Procesamiento y montaje en el SIG (Sistema de información Geográfico).	Proceso de 200 polígonos	100%
5. Actualización página web SIPA.	4 actualizaciones	100%
Continuación de la ejecución del plan de mejora de sistemas del fondo 30% final.	1 informe parcial	100%

### 3.3 Actualización Constante del Sistema De Información de Precios

Semanalmente se realiza la recolección de precios para panelas corrientes y especiales en las plazas de mercado del país para 2020, por parte del personal de asistencia técnica y la posterior carga de información en la plataforma SIPA con el fin de generar los boletines semanales correspondientes y posterior difusión en la página web del sipa.

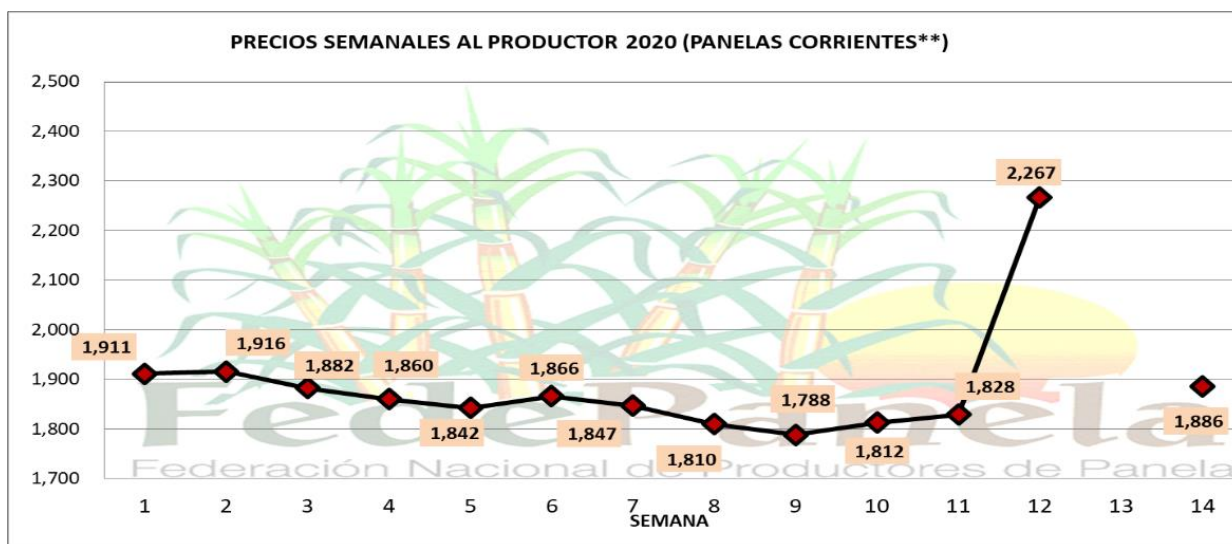


De acuerdo a los datos recolectados el comportamiento semanal de los precios iniciando el año presentó una constante, empezando en la primera semana de enero con un precio de \$ 1.911, y a partir de la tercera semana de enero se mostró una tendencia leve a la baja y algunos picos con tendencia al alza; en la cuarta semana de marzo de 2020, el precio tuvo un ascenso inusual de \$439 respecto a la anterior semana, lo anterior debido a la incertidumbre del mercado por la cuarentena decretada debido al COVID-19.

Según el comportamiento de los precios a nivel nacional el promedio aritmético en lo que va corrido del año fue de \$ 1.886 hasta la 4 semana de marzo y las regiones que han presentado los mejores precios

son: Caquetá y Norte de Santander y los precios más bajos se presentan en los Departamentos de Cauca y Boyacá (Gráfica 1)

MESES	ENERO				FEBRERO				MARZO				PROM
DEPARTAMENTO	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
ANTIOQUIA	2,113	1,888	1,688	1,650	1,550	1,763	1,650	1,588	1,588	1,738	1,738	2,438	1,782
BOYACÁ	1,650	1,558	1,600	1,650	1,733	1,775	1,750	1,600	1,450	1,500	1,575	2,050	1,658
CALDAS	1,917	1,900	1,929	1,883	1,800	1,775	1,803	1,708	1,753	1,725	1,950	2,533	1,890
CAQUETÁ	2,238	2,238	2,280	2,276	2,298	2,298	2,276	2,294	2,294	2,264	2,220	2,380	2,280
CAUCA	1,542	1,695	1,618	1,542	1,528	1,456	1,396	1,500	1,500	1,625	1,681	2,021	1,592
CUNDINAMARCA	1,722	1,704	1,683	1,716	1,702	1,788	1,694	1,633	1,622	1,679	1,715	2,367	1,752
HUILA	1,819	1,792	1,808	1,710	1,662	1,674	1,633	1,616	1,633	1,725	1,691	1,841	1,717
NARIÑO	1,765	1,800	1,828	1,818	1,775	1,767	1,738	1,795	1,770	1,660	1,638	2,133	1,790
N SANTANDER	2,450	2,650	2,300	2,100	2,050	2,000	2,200	2,100	1,900	2,000	1,800	1,900	2,121
RISARALDA	2,158	2,125	2,125	2,131	2,128	2,125	2,098	2,119	2,107	2,069	2,084	2,641	2,159
SANTANDER	1,610	1,617	1,670	1,760	1,790	1,913	1,790	1,537	1,517	1,550	1,640	2,187	1,715
TOLIMA	1,725	1,805	1,805	1,800	1,755	1,755	1,800	1,850	1,925	1,850	1,850	2,550	1,873
VALLE	2,140	2,133	2,131	2,140	2,182	2,170	2,182	2,186	2,186	2,178	2,189	2,428	2,187
<b>PROM NACIONAL</b>	1,911	1,916	1,882	1,860	1,842	1,866	1,847	1,810	1,788	1,812	1,828	2,267	1,886
<b>PRECIOS MAYOR</b>													
<b>PRECIO MENOR</b>													



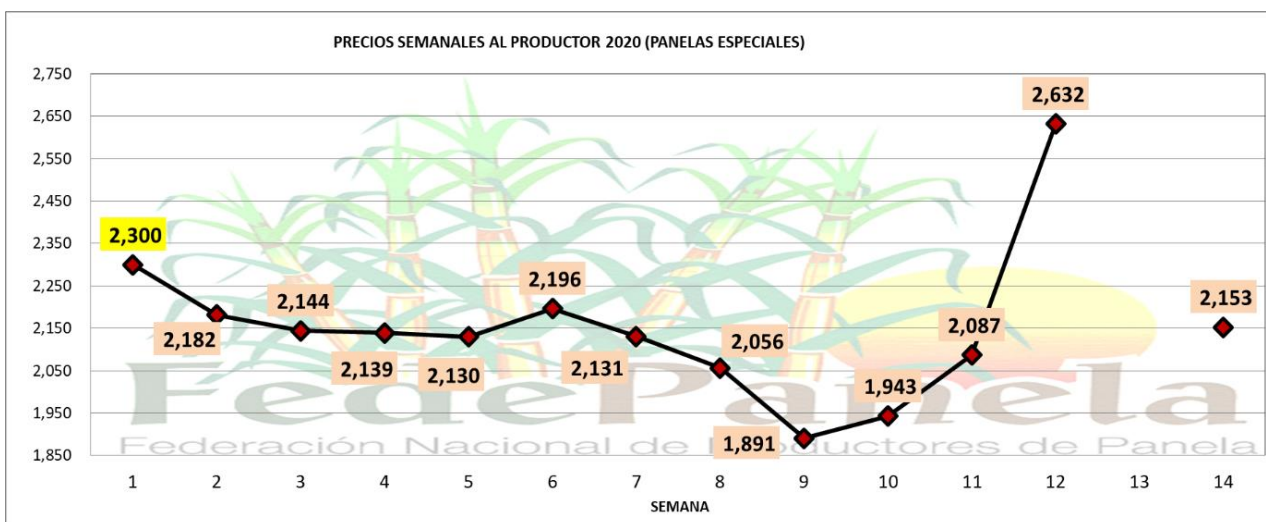
\*\*Panelas Corrientes sin Empaque Individual.

Gráfica 1. (Precios Semanales al productor 2020)- Panelas Corrientes \*\*Panelas Corrientes sin Empaque Individual.

PRECIOS	MES	PROMEDIO SIMPLE	PROMEDIO PONDERADO
PRECIO MAYOR	4 SEMANA MARZO	\$ 2.267	\$ 1.886
PRECIO MENOR	4 SEMANA FEBRERO	\$ 1.810	\$ 1.867

Al analizar los precios de panelas especiales (Granulada Pulverizada, Panelín y Pastilla) para los departamentos en los cuales se toma el precio semanal, estas se toman en los siguientes departamentos: Antioquia y Boyacá, Cundinamarca y Huila; los mejores precios se han reportado en los departamentos de Antioquia y Boyacá, con un promedio de \$2.381 y \$2.258 respectivamente y el menor precio en el departamento de Cundinamarca con un promedio en lo que lleva del año de \$1.993. (Grafica 2)

PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2020 (PANELAS ESPECIALES)													
PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO													
MESES	Tipo de Panela	ENERO				FEBRERO				MARZO			
DEPARTAMENTO	\$/Kilo	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
ANTIOQUIA	Panelín y Granulada Pulverizada	2,775	2,550	2,342	2,292	2,192	2,375	2,275	2,175	2,175	2,283	2,283	2,858
BOYACÁ	Granulada Pulverizada	2,400	2,300	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,200	1,550	1,650	2,200	2,800
CUNDINAMARCA	Pastilla	1,950	1,817	1,775	1,925	1,990	2,070	1,910	1,910	1,900	1,900	1,925	2,850
HUILA	Granulada Pulverizada	2,075	2,060	2,060	1,940	1,940	1,940	1,940	1,940	1,940	1,940	1,940	2,020
PROM NACIONAL		2,300	2,182	2,144	2,139	2,130	2,196	2,131	2,056	1,891	1,943	2,087	2,632
PRECIOS MAYOR													
PRECIO MENOR													

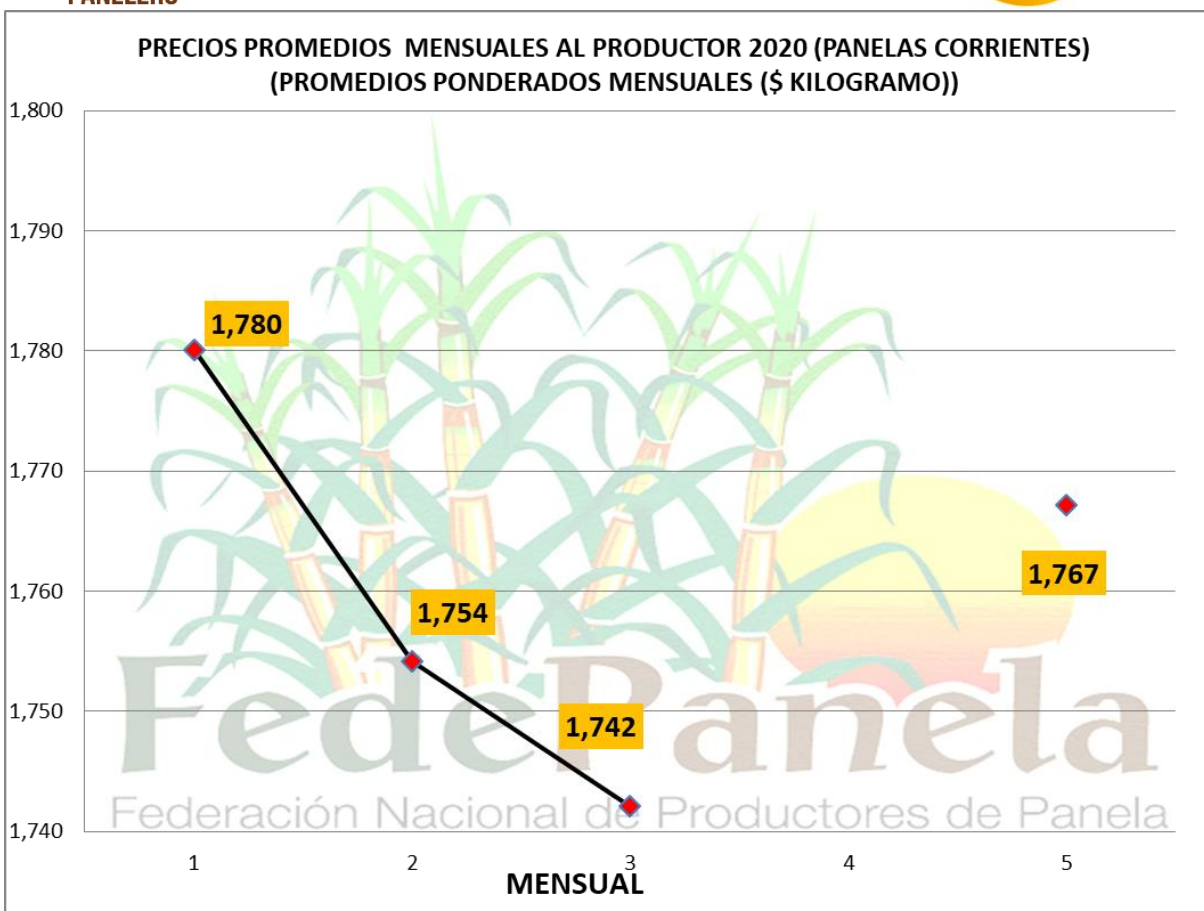


Grafica 2. (Precios Semanales al productor 2020)- Panelas Especiales.

De acuerdo a los valores ponderados el precio promedio de marzo fue de \$ 1.742, Se expresan en la gráfica mensuales promedios ponderados para mejor comprensión, el promedio ponderado acumulado es de \$1.767. (Grafica 3).

DEPARTAMENTO	PRODUCCIÓN POR DPTO PROY. 2019	PESO PONDERADO	Enero	Febrero	Marzo	PROMEDIO PONDERADO ACUMULADO
PROM NACIONALES	1,098,207	1	1,780	1,754	1,742	1,767

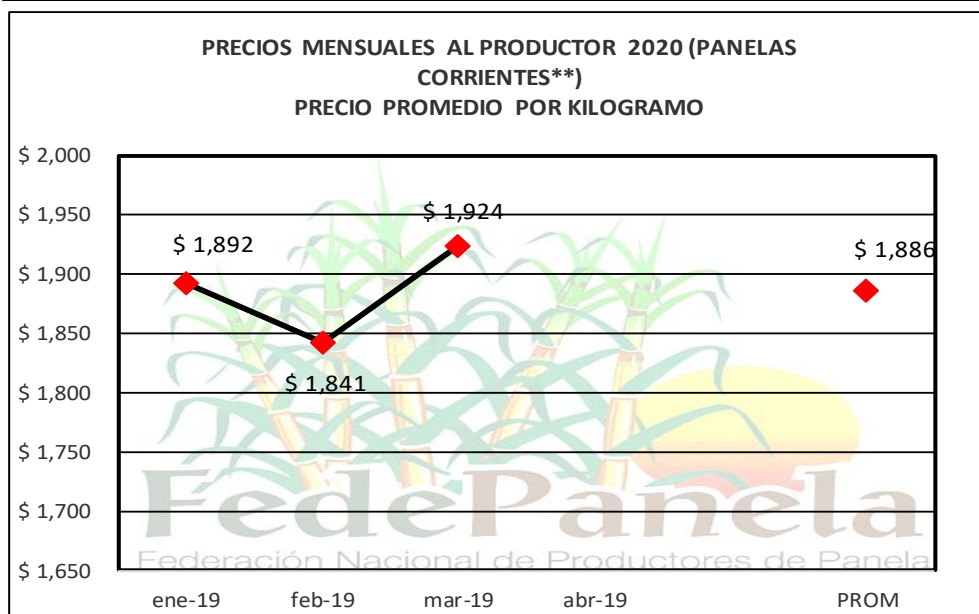




Grafica 3. (Precios Ponderados mensuales al Productor 2020 (Panelas Corrientes))

De acuerdo al consolidado de los precios mensuales iniciando en enero con un valor de **\$1.892** y finalizando en la tercera semana de marzo con un valor de **\$ 1.924**. Esto nos da un aumento del precio del **1.67%** (Grafica 4)

Departamento	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	PROM
Antioquia	1,834	1,638	1,875		<b>1,782</b>
Boyacá	1,615	1,715	1,644		<b>1,658</b>
Caldas	1,907	1,772	1,990		<b>1,890</b>
Caquetá	2,258	2,292	2,290		<b>2,280</b>
Cauca	1,599	1,470	1,707		<b>1,592</b>
Cundinamarca	1,706	1,704	1,846		<b>1,752</b>
Huila	1,782	1,646	1,723		<b>1,717</b>
Nariño	1,803	1,769	1,800		<b>1,790</b>
N Santander	2,375	2,088	1,900		<b>2,121</b>
Risaralda	2,135	2,117	2,225		<b>2,159</b>
Santander	1,664	1,758	1,723		<b>1,715</b>
Tolima	1,784	1,790	2,044		<b>1,873</b>
Valle	2,136	2,180	2,245		<b>2,187</b>
<b>Prom Mex</b>	<b>\$ 1,892</b>	<b>\$ 1,841</b>	<b>\$ 1,924</b>		<b>\$ 1,886</b>
PRECIO MAYOR					
PRECIO MENOR					

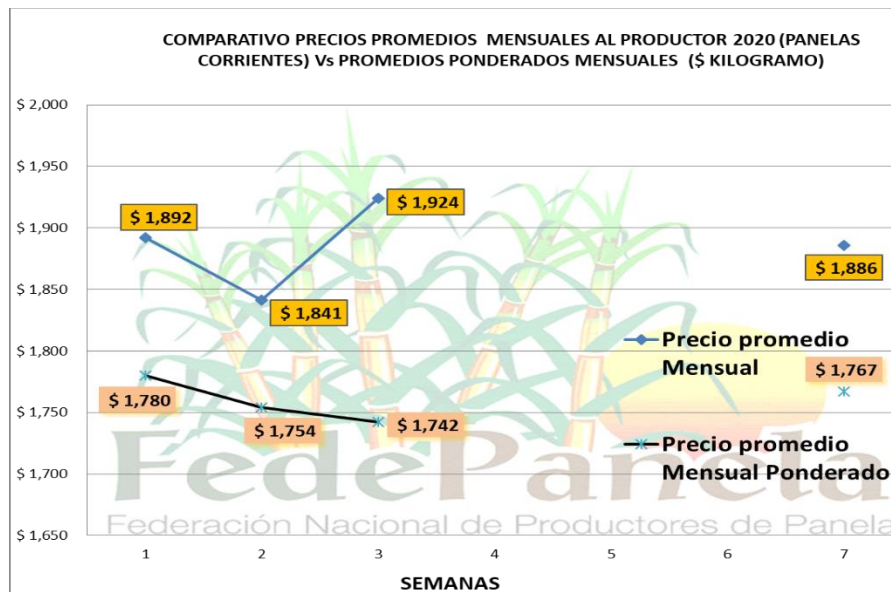


**\*\*Panelas Corrientes sin Empaque Individual.**

**Grafica 4. (Precios Mensuales promedios al Productor 2020 (Panelas Corrientes))**





A continuación se presenta el comparativo del precio promedio y el precio promedio ponderado mensual, teniendo el ponderado 6.31% por encima del promedio mensual real tomado en campo.

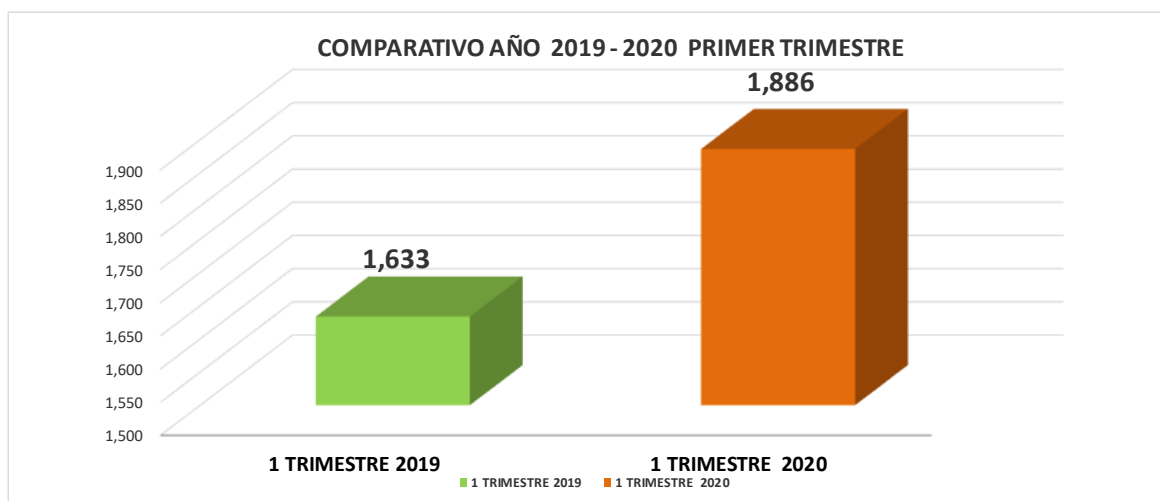


Grafica 5. Comparativo Precios Promedios Mensuales Al Productor 2020 (Panelas Corrientes) Vs Promedios Ponderados Mensuales (\$ Kilogramo)

Haciendo la comparación entre el Primer trimestre de 2019 y Primer trimestre de 2020 encontramos un aumento en el precio de **\$ 252** lo cual significa una disminución del **15.45 %** (Grafica 6).

 <b>COMPARATIVO PRIMER TRIMESTRE</b> <b>AÑO 2019 - 2020</b> <b>PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO</b> 					
SEMANA	1 TRIMESTRE 2019	1 TRIMESTRE 2020			
DEPARTAMENTO			ULTIMO MES	VARIACION \$	% VARIACION
ANTIOQUIA	1,436	1,782	SUBIÓ	346	24.11
BOYACA	1,377	1,658	SUBIÓ	280	20.36
CALDAS	1,743	1,890	SUBIÓ	147	8.43
CAQUETA	2,236	2,280	SUBIÓ	44	1.98
CAUCA	1,386	1,592	SUBIÓ	206	14.88
CUNDINAMARCA	1,469	1,752	SUBIÓ	283	19.28
HUILA	1,427	1,717	SUBIÓ	290	20.35
NARIÑO	1,428	1,790	SUBIÓ	362	25.35
N SANTANDER	1,607	2,121	SUBIÓ	514	32.00
RISARALDA	2,098	2,159	SUBIÓ	61	2.92
SANTANDER	1,396	1,715	SUBIÓ	319	22.89
TOLIMA	1,506	1,873	SUBIÓ	367	24.36
VALLE	2,128	2,187	SUBIÓ	59	2.77
<b>PROM NACIONAL</b>	<b>1,633</b>	<b>1,886</b>	<b>SUBIÓ</b>	<b>252</b>	<b>15.45</b>

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

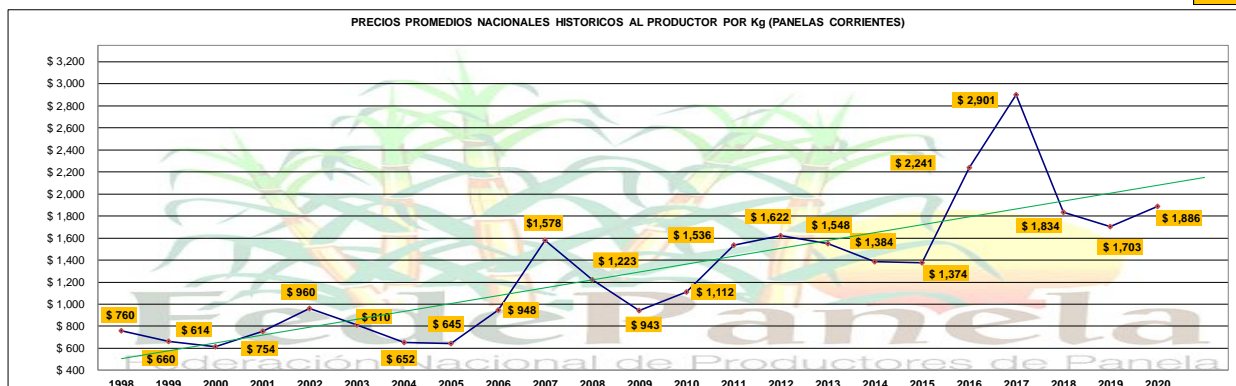


Grafica 6. Comparativo Precios 2019 y 2020- Primer trimestre

De acuerdo al archivo histórico de precios de Fedepanela – Fondo de Fomento se observa que en el año 2020 los precios se han ubicado por encima del promedio del año 2019 en lo que va del año, con un **9.71 %** de su precio (Grafica 7).

AÑO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
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	\$ 1,703	\$ 1,886

4 SEMANA DE  
MARZO

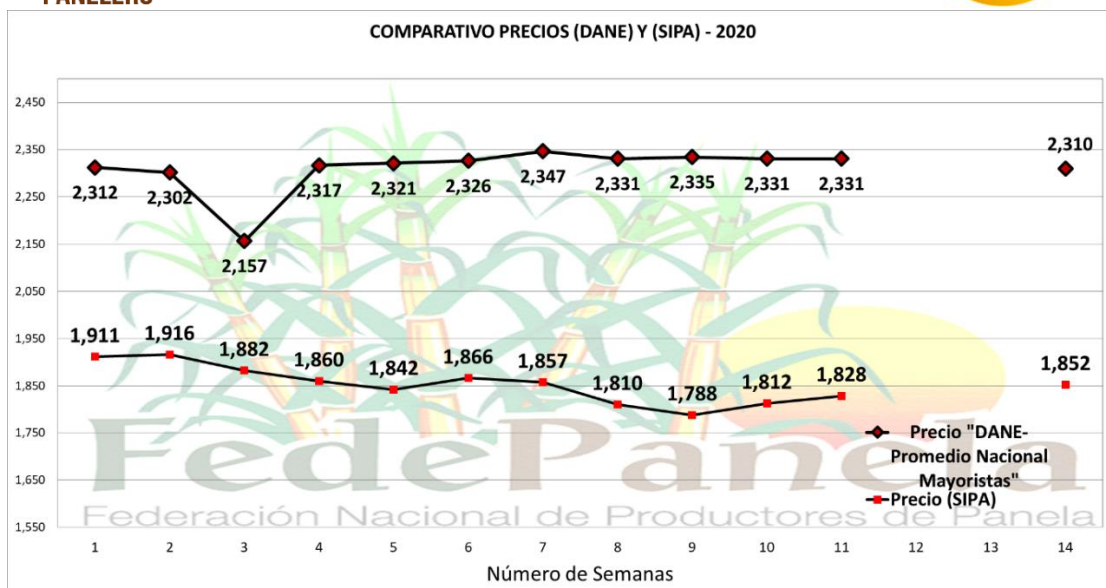


FUENTE : Sistema de Información Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadística certificada por el DANE N° CI041 - 192 de 31 de diciembre de 2014

Grafica 7. Precios Promedios Nacionales Históricos al Productor por Kg (Panelas Corrientes)

Se viene realizando el comparativo de precios semanales en plazas mayoristas para panelas corrientes tomados por el DANE y SIPA (Sistema de información Panelero). En la Grafica 7 se muestran los promedios mensuales de precios en las principales plazas mayoristas en los diferentes departamentos paneleros y se realiza la comparación de precios promedios mensuales para lo que va de febrero, en la cual se calcula una diferencia aproximada promedio del 20.76 % superior a los precios tomados por EL SIPA (Sistema de información Panelero). (Grafica 8).

MESES		ENERO				FEBRERO				MARZO					PROM
DEPARTAMENTO	Plaza Mayorista	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	
ANTIOQUIA	Medellin-Central mayorista de Antioquia	2,337	2,347	2,358	2,352	2,342	2,368	2,368	2,305	2,305	2,334	2,279			2,336
BOYACÁ	Tunja- Complejo de servicios del sur	1,854	1,854	1,844	1,875	1,854	1,896	1,854	1,833	1,854	1,813	1,813			1,849
CALDAS	Manizales- Centro Galerías	2,188	2,125	2,125	2,125	2,125	2,125	2,175	2,125	2,125	2,125	2,250			2,147
CAQUETÁ	Florencia	1,992	1,992	1,992	2,050	2,050	2,050	2,050	2,050	2,050	1,958	1,958			2,017
CAUCA	Popayán- Plaza de Mercado del Barrio Bolívar	2,611	2,656	1,656	2,694	2,750	2,750	2,806	2,806	2,806	2,750	2,750			2,640
CUNDINAMARCA	(Bogotá:Corabastos,paloquemao, plaza españa y plaza	2,196	2,198	2,167	2,163	2,153	2,188	2,221	2,165	2,162	2,149	2,165			2,175
HUILA	Neiva-Surabastos	2,113	2,100	2,100	2,088	2,100	2,075	2,100	2,100	2,100	2,100	2,125			2,100
NARIÑO	Pasto- El Potrerillo	1,900	1,900	1,980	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	1,980			1,978
N SANTANDER	Cúcuta- Cenabastos y La nueva Sexta	2,001	1,943	1,968	1,901	1,918	1,910	1,943	1,968	2,009	2,026	2,026			1,965
RISARALDA	Pereira- Mercasa	2,784	2,792	1,792	2,792	2,756	2,756	2,756	2,756	2,756	2,756	2,756			2,677
SANTANDER	Bucaramanga-Centro Abastos y Mercados del centro	2,272	2,240	2,237	2,267	2,247	2,222	2,304	2,341	2,318	2,410	2,339			2,290
TOLIMA	Ibagué- Plaza 21	1,958	1,921	1,927	1,927	1,997	2,014	2,028	1,956	1,958	1,972	1,958			1,965
VALLE	Cali- La floresta y Santa Helena	3,857	3,857	3,894	3,885	3,885	3,889	3,901	3,901	3,907	3,912	3,907			3,890
PRECIO "DANE" - Promedio Nacional Mayoristas.		2,312	2,302	2,157	2,317	2,321	2,326	2,347	2,331	2,335	2,331	2,331			2,310
PRECIO "SIPA"		1,911	1,916	1,882	1,860	1,842	1,866	1,857	1,810	1,788	1,812	1,828			1,852



Grafica 8. Precios Semanales Plazas Mayoristas (Panelas Corrientes)

### 3.4 Fortalecimiento, procesamiento y montaje en el SIG (Sistema de Información Geográfico).

En esta actividad se continúa realizando y en la actualidad se han realizado los mapas del país panelero, de áreas, rendimientos y producción de nivel nacional y departamental consolidados de la información especializada para 2018 y 2019, tanto de mapas para impresión como mapas interactivos.



### 3.5 Plan de mejora del área de sistemas

Según el diagnóstico reportado por la auditoría en diciembre de 2018 sobre ciertas necesidades que son de vital implementación en el año 2020 con el objetivo de evitar sanciones e inhabilidades; se planteó dentro del plan de trabajo algunos aspectos que se llevaron a cabo para el correcto cumplimiento de las observaciones planteadas por la auditoría, en lo que va del año se abordó el aspecto de seguridad de la información, se plantea lo siguiente:

*Tabla 7. Aspecto del plan de mejora y actividades.*

ASPECTO	ACTIVIDADES GENERALES
<b>SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN.</b>	El Fondo de Fomento debe evaluar la posibilidad de construir e implementar con su personal interno o profesionales especializados externos, un modelo de seguridad para la protección de la información.

Para el 2020 se lograron los siguientes avances en el plan de mejora propuesto:

En el aspecto de Seguridad de la información, se realizaron las siguientes actividades:

- Se construyó el documento de política de seguridad de la información del fondo de fomento panelero
- Se empezaron a construir las matrices de activos de información, control de navegación, medios extraíbles, base de software corporativo.
- Inicio de la construcción de formatos para asignación de dispositivos y protocolos de desvinculación de usuarios.
- Se ajustaron formatos de transmisión de datos y el contrato correspondiente junto con el área jurídica.

*Tabla 8. Cronograma del Plan de Mejora Sistemas*

CRONOGRAMA PLAN DE MEJORA SISTEMAS														
ACTIVIDAD	FEB	MAR	ABRIL	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR
<b>GESTION DE LA TECNOLOGIA</b>														
Contratación técnico sistemas	100%													
Contratación profesional en sistemas		100%												
Mejorar el espacio de ubicación de servidores		100%												
Reglamentacion acceso cuarto de sistemas		100%												
Actualización del inventario de hardware y software			100%											
Plan de mantenimiento preventivo de pc					100%									
Procedimientos de soporte técnico						100%								
Construcción de procedimiento de administración de infraestructura							80%							
Construcción de procedimiento de gestión de activos								100%						
Construcción del diagrama de red y red							100%							
Mejoramiento del sistema de energía regulada							100%							
Compra de nuevos equipos para el fondo					100%									
Legalización de licencias de office					100%									
Contratación de asesoría especializada en sistemas ( Gestión de la tecnología, Protección de datos personales, seguridad de la información, documentos legales, etc)					100%									
<b>PROTECCION DE DATOS PERSONALES</b>														
Identificación de bases de datos					20%	80%								
Verificación del registro de bases de datos								100%						
Diseño e Implementacion de la política publica del tratamiento de datos								90%						
Inclusión en los contratos las clausulas pertinentes para el intercambio de información para garantizar el manejo correcto de la información del fondo								80%						
Elaboración del manual interno para la atención de incidentes de protección de datos								100%						
Implementacion del sistema de cambio de claves con periodicidad								85%						
Evaluacion del uso de internet seguro								60%						
Adquisición de licencias de antivirus					100%									
<b>SALVAGUARDA DE DATOS</b>														
Construcción de documento para la realización de las copias de seguridad								100%						
Mejora del sistema de copias de seguridad								90%						
Establecer la matriz de responsables de la creación de copias de seguridad								100%						

### 3.6 Ejecución Presupuestal

Se realizó una ejecución presupuestal del 87,92%, lo anterior debido a ahorros en la contratación del personal de apoyo el cual inicio labores a partir del 15 de enero.

EJECUCION PRESUPUESTAL	
PRESUPUESTO ASIGNADO	\$ 24.950.000
PRESUPUESTO EJECUTADO	\$ 21.934.832
PRESUPUESTO SIN EJECUTAR	\$ 3.015.168
% DE EJECUCION	87,92

## **4 PROGRAMA COMERCIAL INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020**

### **4.1 Introducción**

Como se ha venido trabajando desde el año anterior, la estructuración de los modelos de negocio para las agroempresas con mayor potencial de integración comercial para el desarrollo de nuevos mercados sigue siendo un eje fundamental del programa comercial, pues articulado con el modelo de encadenamientos productivos, se convierte en una herramienta primordial para la adecuación de la oferta y el desarrollo de proveedores a mercados formales, con el propósito de lograr trabajar en la regulación de la oferta de panela. Se da, durante este año, prioridad a 10 agroempresas con las que se realizará la estructuración de los modelos de negocio y acompañamiento para su implementación, se han tenido en cuenta aquellas que han venido teniendo acercamientos con aliados comerciales y con las que se busca realizar una consolidación de procesos comerciales, bajo lineamientos de la formalidad empresarial. Adicionalmente, se continúa realizando registro a evaluación a agroempresas que muestran interés en vincularse a procesos formales de comercialización, así mismo, se trabaja en el seguimiento y acompañamiento a las agroempresas que ya han consolidado estos procesos, brindando asistencia, asesoría e integración a nuevos mercados.

En cuanto a los encadenamientos productivos, se priorizaron 6 los cuales se encuentran en diversos estados de desarrollo del encadenamiento: alianzas en desarrollo y consolidación que en el momento realizan actividades comerciales tanto en el exterior como en el mercado interno; otras alianzas en fase de factibilidad con las que se busca consolidar esos primeros acercamientos entre productores y empresas ancla; y otras alianzas prometedoras en fase de identificación con las que se busca integrar productores a mercados formales.

Al igual que en el año anterior, se continúan realizando asesorías en los requisitos del proceso de exportación que se prestan de acuerdo a las solicitudes de cada empresa que los demanda, haciendo énfasis en los aspectos específicos para cada uno de los procesos solicitados, dentro de los que se destacan los requisitos de salida del producto a exportar, el pago de la cuota de fomento panelero, el registro ante entidades internacionales como la FDA, trámites internos ante las autoridades aduaneras y solicitudes de cupos para exportación a los Estados Unidos.

Así mismo, durante el desarrollo del plan de trabajo del año anterior, se identificó la necesidad de generar capacitación a productores y asociaciones de productores en temas de formalidad empresarial panelera, requisitos de mercados de valor agregado, proyección de agro negocios, índices de competitividad y sostenibilidad, estructuras de costos, modelo de encadenamientos para desarrollo de mercados y sostenibilidad de la cadena, asesoría en procesos de exportación y la implementación de la ley 2005 de 2019. Por esta razón, dentro del plan de trabajo del área comercial, se tienen planteadas 16 asesorías en formato de talleres magistrales participativos en las regiones, donde se traten estos temas y se den



herramientas a los productores que permitan consolidar mercados formales. En el inicio del año, ya se han ejecutado cuatro de estos talleres.

Durante este año, se continuará con el proceso de construcción de inteligencia de mercados internacionales, buscando explorar el desempeño de las exportaciones, el comportamiento de precios e identificación de mercados objetivo como el asiático y de medio oriente, así como el de los requisitos de ingreso a estos mercados.

A partir del mes de marzo la situación de contingencia y crisis generado por la afectación del COVID-19 ha generado el desarrollo de actividades de apoyo a los productores en la información de las medidas de prevención al contagio para su cuidado personal recomendadas por las autoridades sanitarias, así como de las medidas de apoyo a la producción y cadena de abastecimiento, acompañado del trámite con autoridades nacionales y regionales para su desarrollo.

#### 4.2 Metas y Logros (I trimestre)

ACTIVIDADES PROGRAMA COMERCIAL FONDO DE FOMENTO PANELERO 2020			
ACTIVIDAD	META	LOGRO	% AVANCE PRIMER TRIMESTRE
Estructuración de modelos de negocio	(4) avances de modelo de negocio para cada una de las 10 agro empresas priorizadas	Avance 1 de 4 de 10 modelos de negocio	1/4 (25%)
Fortalecimiento de encadenamientos productivos	(4) avances de fortalecimiento de 6 encadenamientos productivos	Avance 1 de 4 de 6 encadenamientos productivos	1/4 (25%)
Asesoría exportadora	15 agro empresas reciben asesoría exportadora	6 agro empresas asesoradas	6/15 (40%)
Informe de inteligencia de mercados	2 informe de inteligencia de mercados internacional	1 informe de inteligencia de mercados internacional	1/2 (50%)
Capacitación masiva a productores en temas de fortalecimiento empresarial y comercial.	400 productores capacitados en temas de fortalecimiento empresarial y comercial.	133 productores capacitados	133/400 (33%)

#### 4.3 Desarrollo de Actividades del Programa

Resultado del desarrollo de la ficha del programa comercial se destaca lo siguiente:



#### 4.3.1 Modelos de negocio:

##### **APPASI (Huila)**

Se realizó una reunión virtual donde participaron miembros de ASOPROPANI, Caña dulce, APASSI, equipo técnico del aliado comercial IMEPEX, equipo técnico y área comercial de Fedepanela. En esta reunión, se planteó un plan de trabajo para integrar productores bajo los estándares de calidad del aliado y en el marco de la formalidad empresarial. Se presentó el modelo de encadenamientos productivos y se acordó realizar una caracterización inicial en términos de oferta de las asociaciones, área en caña, costos de producción, núcleos productivos y documentación legal para el arranque del negocio formal. Al tener esta información se procederá a generar una proyección productiva y unas actividades clave que permitan el desarrollo del modelo de negocios.



*Fotografía 1 Reunión virtual - Integrantes ASOPROPANI, Fedepanela, IMEPEX.*

Con base en la experiencia positiva en los procesos de acuerdos comerciales que se desarrollaron en el departamento del Huila, se ha tenido una demanda de varias asociaciones para el desarrollo del proceso con otras organizaciones, este plan se inició con el proceso de registro de las asociaciones, para evaluar la proyección productiva.

### **Asogrepaca (Antioquia)**

La Asociación se encuentra priorizada en el marco del proyecto de diseño de una planta de envasado de panela granulada en el norte de Antioquia, que ha venido apoyando el área comercial, para lo cual se ha venido trabajando en la construcción de los costos de producción y caracterización de la organización. Se adelanto una reunión de presentación del modelo de producción para las organizaciones y validación de los costos de producción.

También se le apoyó el registro para la participación en el programa de apoyo a la comercialización de panela - Panelatón, para lo cual el programa puede contar con 2.000 kg de panela pulverizada y 6.800 kg de panela en bloque. Debido a cambio en la representación legal y demoras en los registros no contaban con la facturación vigente o lo que limitó su participación y se presentó un desistimiento. Mostrando la necesidad de apoyo en procesos de gestión documental para el desarrollo de actividades comerciales dentro de la formalidad.

### **Asopango (Antioquia)**

ASOPANGO también es una de las asociaciones priorizadas en el proyecto de diseño de una planta de envasado de panela granulada en el norte de Antioquia, con esta organización se realizó un proceso de capacitación con un taller de capacitación masiva, donde se tocaron temas de mejora en la competitividad en los diferentes eslabones de la cadena, la importancia del cumplimiento de la normatividad vigente, la priorización de unidades productivas para el arranque de un modelo de encadenamientos productivos, entre otros. Con los representantes de esta organización se adelantó una reunión de evaluación de costos para construcción del modelo de producción



*Fotografía 2 Taller de capacitación masiva realizada en el municipio de Angostura*

### **Ecodula (Antioquia)**

La Empresa Comunitaria Dulce Labor ECODULA, es otra de las empresas de productores de panela de Antioquia que ha sido priorizada en el marco del proyecto de diseño de una planta de envasado de panela granulada en el norte de Antioquia, como posibles proveedores de panela granulada para la planta en el arranque del proyecto, igualmente, se les apoyó y acompañó al proceso de inscripción al programa de apoyo a la comercialización de panela - Panelatón, en el cual participaron con 5 toneladas de panela pulverizada, cantidad que fue ampliada posteriormente.

### **Caparrapí (Cundinamarca)**

Con esta organización se identificó la necesidad de trabajar los procesos de fortalecimiento organizacional, y compromisos en el abastecimiento de los contratos, no obstante los avances en acuerdos comerciales que se lograron durante el año 2019, durante el presente año han venido terminando por falta de cumplimiento de los acuerdos comerciales en materia de panela de exportación con ASEAGRO, argumentando que los precios no los favorecen, además con esta empresa se limitó la posibilidad de apoyo para la visita de la FDA que fue programada para el año 2020. Por otra parte, con el otro aliado comercial, Hacienda El Escobal, se identifica una restricción al abastecimiento y es posible que este proceso se finalice. Estas dos experiencias muestran la necesidad de fortalecer los procesos de largo plazo y compromisos, dado que volver a generar mercados y alianzas no va ser fácil. Se está coordinando con el área técnica un apoyo para clarificar la situación.

Se integró a la asociación en el programa de apoyo a la comercialización de panela - Panelatón. Se programaron 15 toneladas de panela pulverizada y 15 toneladas de panela en bloque, para activaciones programadas en la ciudad de Bogotá. Se entregaron las etiquetas y se continúa realizando la entrega de empaques que permitan a la asociación cumplir con la demanda bajo los parámetros establecidos en el programa. Esta empresa, desistió de la entrega de la panela pulverizada.

### **Corpanova (V. Cauca)**

En reunión con el alcalde del municipio de Bolívar, Valle del Cauca, se presentó el modelo de negocios de la corporación como proveedor de materia prima para la central de mieles de Bolívar, solicitando al alcalde dar celeridad en los procesos requeridos para la entrega de la planta de producción por parte de la fundación Universidad del Valle. Se realizó una caracterización de la central de mieles, con el fin de tener claridad sobre los equipos e inversiones requeridos para el arranque de la planta.



*Fotografía 3 Reunión con alcaldía de Bolívar, representantes de Asorpocaña, Naranjal - Corpanova, área comercial Fedepanela y coordinador departamental Fedepanela Valle del Cauca*



Con este proceso se ha avanzado en la identificación de posibles aliados e identificación de estrategias para dinamizar el arranque de procesos asociativos, como puede ser el suministro de miel para otros aliados comerciales.

### **Asopromieles (Cundinamarca)**

Se integró a la asociación en el programa de apoyo a la comercialización de panela - Panelatón. Se programaron 20 ton de panela pastillas y 10 toneladas de panela pulverizada, para el desarrollo del programa en Bogotá.

Así mismo, se realizó el acompañamiento en la consultoría en exportación al bloque exportador de Cundinamarca, del que la asociación hace parte, donde se trataron temas de incremento de la competitividad mediante el manejo de índices técnicos, requisitos de exportación, apertura de mercados, participación en ferias y eventos y estrategias de mercadeo y comunicación hacia el consumidor. Estas capacitaciones fueron realizadas en el marco del programa Farmer to Farmer celebrado entre Fedepanela y Partners of the Americas.

Esta asociación tiene plan de abastecimiento con HEINCKE SAS, con quien ya ha suscrito acuerdo comercial para el desarrollo del mercado nacional y proyección a exportación, desafortunadamente debido a las fallas de caldera que generaron problemas en producción y la contingencia generada por el Covid-19 que genero incrementos en precios en el mercado informal genera de manera inmediata una respuesta en los proveedores que no respetan acuerdos de producción. Es decir, nuevamente se identifican problemas para la consolidación de procesos de encadenamiento formal.

### **Modelo de negocio ASCAÑIGAN.**

En el marco del proyecto “ESTRATEGIAS DE SOSTENIBILIDAD SOCIOECONÓMICA AMBIENTAL, CON ENFOQUE DE TERRITORIO PARA EL SISTEMA PRODUCTIVO DE CAÑA DE AZÚCAR; PARA PRODUCCIÓN DE PANELA ORGÁNICA EN EL MUNICIPIO DE CAJIBÍO”, con la “ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS EMPRESARIAS AGROPECUARIAS AMBIENTALES Y VÍCTIMAS DEL CONFLICTO DE LA VEREDA SANTA BÁRBARA CORREGIMIENTO DEL ROSARIO MUNICIPIO DE CAJIBÍO CAUCA – ASCAÑIGAN”, se da inicio a un plan de apoyo desde el área comercial para contar con las herramientas y modelos generados desde el programa comercial.

Este proyecto permitirá la estructuración del modelo de negocios que reúne a 85 familias de pequeños productores que cumple con los lineamientos del “Programa de Desarrollo con Enfoque Territorial - PDET”, que abarca un área de cultivo de caña de 129 ha y quienes cuentan con 19 trapiches con capacidad productiva promedio de 85 kg de panela/h, se tiene proyectado capacitar a los productores y certificar la producción de caña y panela como orgánica y la construcción de un trapiche comunitario adecuado para la producción de panela bajo estándares de calidad e inocuidad.

Dentro del alcance del apoyo y acompañamiento del área comercial, está la estructuración del modelo de negocio, identificar índices productivos que permitan al proyecto ser sostenible y orientar al modelo productivo hacia la formalidad laboral y empresarial. Para lo anterior, se está construyendo el modelo de negocio a partir de una línea base construida con información suministrada por el equipo proponente del proyecto y unas proyecciones esperadas bajo los lineamientos del proyecto.



### **Asopropanoc (Cundinamarca)**

La asociación fue una de las beneficiadas por el programa de apoyo a la comercialización de panela Panelatón. Se programaron 45.700 kg de de panela en presentaciones de pastilla y pulverizada, que fueron distribuidas en las activaciones programadas en la ciudad de Bogotá y eventos llevados a cabo en el departamento de Cundinamarca, (festival de Villeta, feria en la gobernación de Cundinamarca).

Así mismo, se realizó el acompañamiento en la consultoría en exportación al bloque exportador de Cundinamarca, del que la asociación hace parte, donde se trataron temas de incremento de la competitividad mediante el manejo de índices técnicos, requisitos de exportación, apertura de mercados, participación en ferias y eventos y estrategias de mercadeo y comunicación hacia el consumidor. Estas capacitaciones fueron realizadas en el marco del programa Farmer to Farmer celebrado entre Fedepanela y Partners of the Americas.

Continuando con el trabajo iniciado el año anterior, se realizó una validación de costos de producción e índices técnicos relacionados con la melachaza, con el fin de iniciar el proceso de presentación de proyecto ante la gobernación de Cundinamarca para la consecución de clientes en la industria animal.

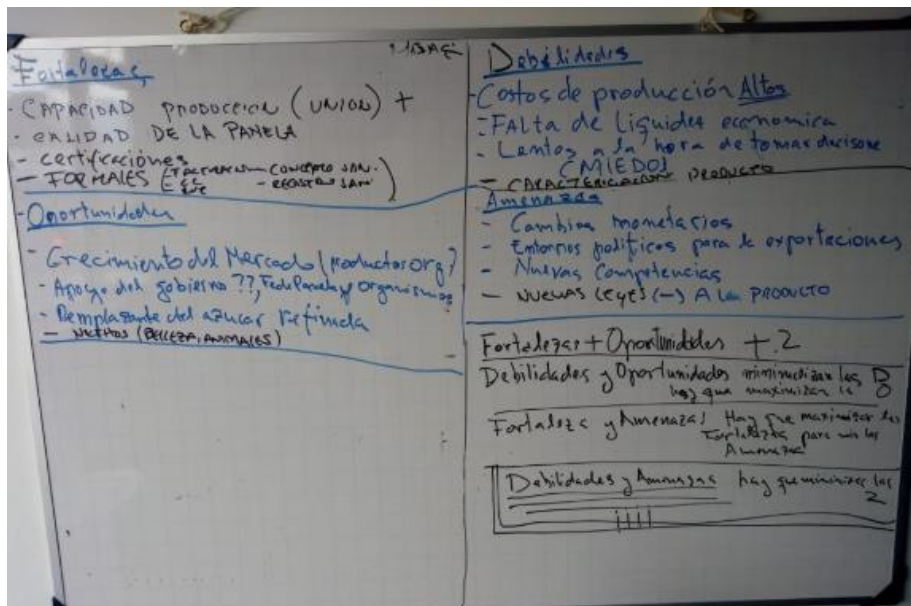


*Fotografía 4 Trabajo inter-empresas en el marco del programa Farmer to Farmer.*

### **Prodinalpa (Cundinamarca)**

Como parte del acompañamiento a Prodinalpa, dentro del marco de la consultoría en exportación realizada del programa Farmer to Farmer, se generó una matriz DOFA donde se resaltaron los principales aspectos que podrían afectar positiva o negativamente a la organización, incluyendo estos las certificaciones del producto, la fortaleza social como organización, el crecimiento y la tendencia del mercado, falta de liquidez y necesidad de adopción de tecnología. A partir de esta

matriz, y reconociendo las oportunidades de mejora, se presentaron alternativas para la organización, principalmente en cuanto a mejoras de cultivo y asociatividad empresarial. Además, la organización fue invitada a formar parte de las oferentes del evento realizado en la Gobernación de Cundinamarca en el marco del programa de apoyo a la comercialización - Panelatón, donde se presentaron con panela pulverizada orgánica. Así mismo, esta organización fue priorizada como proveedora de panela pulverizada orgánica en el programa de compras institucionales de la Gobernación de Cundinamarca.



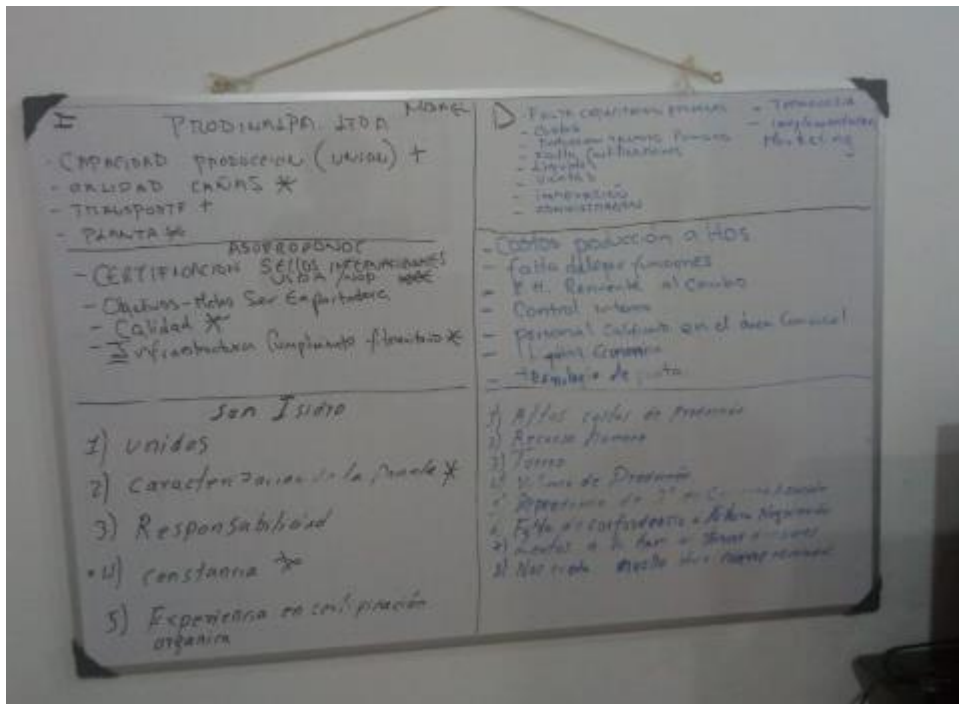
Fotografía 5 Resultados de la construcción de matrices DOFA en el marco del programa Farmer to Farmer.

### Panela San Isidro (Cundinamarca)

Como parte del acompañamiento a Panela San Isidro, dentro del marco de la consultoría en exportación realizada del programa Farmer to Farmer, se generó una matriz DOFA donde se resaltaron los principales aspectos que podrían afectar positiva o negativamente a la organización, incluyendo estos las certificaciones del producto, la fortaleza en índices de competitividad a nivel de trapiche, valores empresariales, el crecimiento y la tendencia del mercado, falta de liquidez. A partir de esta matriz, y reconociendo las oportunidades de mejora, se presentaron alternativas para la organización, principalmente en cuanto a mejoras de cultivo, también se plantea la posibilidad de generar la certificación Kosher para acceder a nuevos mercados.

Además, la organización fue invitada a formar parte de los oferentes del evento realizado en la Gobernación de Cundinamarca en el marco del programa de apoyo a la comercialización - Panelatón, donde se presentaron con panela pulverizada orgánica.

Así mismo, esta organización fue priorizada como proveedora de panela pulverizada orgánica en el programa de compras institucionales de la Gobernación de Cundinamarca.



Fotografía 6 Resultados de la construcción de matrices DOFA en el marco del programa Farmer to Farmer.

#### 4.3.2 Encadenamientos productivos 2020

##### Agro IP (Asogrepaca, Agrotablaito, Asopango, Ecodula):

En el primer trimestre de 2020 se da continuidad a la ejecución del proyecto para la construcción de la planta de envasado y homogenización en el departamento de Antioquia que acopie la producción de panela granulada de las cuatro organizaciones paneleras Asopango, Asogrepaca, Agrotablaito y Ecodula, proyecto que está siendo financiado por la banca de inversión social que desarrolla ACUMEN (<https://acumen.org/latinoamerica/nosotros/>), en la medida que puedan evaluar factibilidad pueden financiar la construcción de la planta.

Durante esta primera etapa se apoyó en la ubicación, diseño, distribución de planta, organigrama, perfiles ocupacionales, de acuerdo a estudio previo de requerimientos del mercado identificado en España y Colombia, pero con potencial de ingreso a otros países de Europa y al mercado coreano. Actualmente se está desarrollando la propuesta de distribución de áreas de la planta y selección de máquinas para poder cumplir con los requerimientos de volumen y calidad iniciales (con una proyección de crecimiento a 5 años), lo que permitirá determinar los costos operacionales de la planta.

Se ha realizado acercamiento a estas organizaciones con el fin de realizar capacitaciones respecto a la ley 2005 de diciembre de 2019, requisitos para el ingreso a mercados especializados, índices de competitividad en la cadena de producción, entre otros.

##### Heincke (Asopromieles):

Con el encadenamiento productivo de Heincke, se está adelantando proyecto de formalización en apoyo con la Fundación ANDI y el Ministerio de Trabajo, donde se iniciará plan piloto que permita generar capacidades en los productores para llevar a cabo procesos organizacionales, ambientales, financieros y tributarios, que le permitan integrarse a procesos comerciales formales dando cumplimiento a la normatividad laboral, ambiental, sanitaria, tributaria, y permita al interior generar negocios sostenibles y aumentar la competitividad de sus agroempresas. Paralelamente la empresa Heincke se encuentra priorizada para la conformación del Bloque Exportador, donde se está formulando proyecto de promoción internacional.



*Fotografía 7 Reunión de acercamiento y de la empresa ancla HEINKE S.A.S y Factor Clave, Fundación Andi Piloto de Formalización.*

En el arranque de los procesos comerciales con ASOPROMIELES durante el mes de marzo se han presentado los primeros problemas de abastecimiento por parte de la Asociación que opera la Central de Mieles de Quipile, fallas mecánicas en la caldera de la planta y la contingencia de incremento de precios a causa del COVID-19 se muestra la necesidad de fortalecer los procesos empresariales

#### **Imepex (Asopri, Asopanela, Appasi):**

Imepex y su equipo técnico en apoyo con Fedepanela continua en el desarrollo y consolidación de sus proveedores. A finales del año pasado se integra al encadenamiento producto la asociación Appasi de Isnos Huila, con quien en este año se da inicio al plan de trabajo para el cumplimiento de estándares de calidad exigidos, caracterización productiva, estructuración del modelo de negocio ajustado a condiciones y requerimientos del mercado de la empresa ancla Imepex.

De otra parte, se está realizando trabajo de capacitación y formación en Comercio Justo con la asociación Asopri, en búsqueda de este certificado próximamente, ampliando la oferta exportable. Se reporta además la necesidad de mejorar los procesos de trazabilidad para lograr evitar no conformidades en calidad de algunos proveedores.

#### **Industria de Alimentos - Bebidas (Monbel, Hacienda El Escobal, La Siberia, Imepex, Doña Panela):**



Se ha priorizado dentro de los encadenamientos productivos este año a proyecto de industria de bebidas que integrará productores paneleros con una demanda cerca a las 6000 ton año. Se inicia la etapa de desarrollo de proveedores, dado que ya los empresarios realizaron el desarrollo del producto y estudio de mercado que les dio factibilidad.

Esta industria, analizará muestras de producto acorde a fichas técnicas, y realizará visita de inspección a planta de los proveedores. Fedepanela realizará el acompañamiento a los productores seleccionados para el ajuste respectivo a cumplimientos específicos de calidad. Se está apoyando a empresarios en la definición de fichas técnicas, requisitos de proveedores y la posibilidad de incorporar sellos de tipo social como un factor diferencial del mercado y generar toda una estrategia de comunicación.

La industria de alimentos ha reportado la necesidad de contar con proveedores en capacidad de abastecer un mercado de manera permanente, dado que de los aliados reportados ya se tiene seleccionado uno, sin embargo, no da la capacidad exigida.

#### **Jagpack - Colfarmer – Lengomar (Amca, Agrancol):**

Con Jagpack este año se inició proceso de acompañamiento para la construcción de estudio de factibilidad de planta de envasado que permita la integración productiva de varios productores para la atención del mercado Horeca en Estados Unidos. Hasta el momento Lengomar ha realizado visitas de campo a varios productores, con el fin de identificar la oferta, seleccionando hasta ahora a Amca y Agrancol, además junto a profesional de área comercial se ha iniciado construcción del modelo de negocio. Se generó la primera versión para presentar a Banco Agrario incluyendo lo solicitado por la entidad, como oferta de los proveedores, proyecciones productivas en la planta, costos de operación y exportación, inversiones requeridas, mano de obra y flujos de caja resultantes. Se espera poder realizar los ajustes necesarios, luego de la presentación del documento por parte de Lengomar al Banco Agrario y al aliado comercial Daluso en Estados Unidos.

Dentro de los aspectos relevantes de este proyecto se destacan las siguientes variables:

- Producción inicial de 221 toneladas de panela pulverizada, en presentaciones a granel en sacos de 25kg, en doypack por 454g y sachets de 6g, en la fase preoperativa, hasta alcanzar 16.500 toneladas el último.
- Proyectando ventas de \$1.200 millones a \$85.600 millones respectivamente, llegando a generar más de 330 empleos directos y encadenando a los productores mencionados

#### **Monbel (Asprut):**

Monbel inicia proceso productivo en la central de mieles de Utica, después de haber firmado el año anterior alianza productiva y comercial con Asprut. A finales del año pasado Monbel realizó adecuación preoperativa donde instaló maquinaria, y equipo, realizó procesos de capacitación con los operarios de la asociación, y realizó inducción para la producción de mieles de calidad, iniciando este año proceso productivo y de abastecimiento a la industria de alimentos y a mercados de exportación. Fedepanela, continuará el acompañamiento necesario al encadenamiento para el cumplimiento de metas de ventas, priorizando a Monbel en el plan de promoción internacional, y desarrollo de nuevos mercados, así como proyectos alternos de promoción como la Panelatón donde se ha comprado a la asociación 30 toneladas de panela pulverizada.

Al igual que los procesos de encadenamiento formal se presentan durante la crisis del COVID-19 un incremento de precios en el mercado informal que genera desabastecimiento de la central de mieles, lo que muestra la fragilidad en el inicio de estos procesos y la necesidad de contactar con procesos de fortalecimiento organizacional, generar capacidades para cumplir contratos y recursos para tener el capital durante los periodos de crisis.

Dentro del objetivo propuesto para el año 2020, de generar un valor agregado mediante la asesoría de exportaciones, aquellas empresas interesadas en llevar la panela más allá de las fronteras nacionales y de impactar de manera positiva en los conocimientos técnicos y legales al momento de gestionar sus exportaciones y que así se puedan evitar problemas que en lugar de elevar sus ventas, representan pérdidas económicas.

De la proyección de las quince empresas (15) que se desea asesorar en algún servicio en materia logística o de comercio exterior se han asesorado cuatro (4) empresas, a continuación, se relacionan las siguientes:

*Tabla 1 Relación empresas asesoradas en temas de exportación.*

<b>Empresa</b>	<b>Interés</b>
Bursera Young Amber	Esta empresa se ha dedicado durante años a la exportación de resinas para la fabricación de joyas a Polonia. Con el propósito de seguir ganando espacio en este mercado, abre su línea de internacionalización de alimentos derivado en la panela, para tener información de primera mano, se contactan con FEDEPANELA-FFP, para tener una mayor orientación en temas logísticos, de negociación, contacto directo con productores, partida arancelaria, requisitos técnicos, legales y registro antes los diferentes entes gubernamentales como: Invima, Dian, Policía Antinarcóticos, Ministerio de Comercio Industria y Turismo, Ventanilla Única de Comercio Exterior, Fedepanela (pago de cuota de Fomento de Exportación), y así realizar sus primeras negociaciones de panela pulverizada y en bloque.
Comercializadora Seynekun SAS	Empresa productora y comercializadora de panela, con interés en el mercado internacional, con el fin de llegar a ese nicho de mercado y poder incrementar aún más sus ingresos a través de la panela pulverizada y bloque, ellos quieren conocer los requisitos de ingreso y de salida, las barreras no arancelarias como los requisitos técnicos y sanitario del Invima en los que estarían inmersos sus productos.
Panela Victoria	La primera solicitud de Panela Victoria radica en la preparación de su empresa para impactar el mercado internacional como los Estados Unidos y Chile a través de un trabajo que se adelante en asesoría o un plan de exportación de una manera directa o en alianza con una empresa ancla.
Dalisama S.A	Las exportaciones que realiza esta empresa han sido a través de un comercializador ubicado en el Valle del Cauca pero gracias al impacto positivo del estudio de investigación de mercados y del crecimiento de las exportaciones de panela a Estados Unidos y ser un mercado sólido donde los latinoamericanos consumen este producto, deciden tomar las riendas de este mercado, participando en la asignación inicial de la circular No. 028 del 2019 Administración y distribución del contingente de exportación de azúcar panela y productos con contenido de azúcar para la promoción comercial Colombia – Estados Unidos donde el Ministerio de Comercio Industria y Turismo les otorgó 69,4 toneladas de la panela para ingresar al mercado de los EE.UU, gracias a las instrucciones y asesoría impartida por el área comercial.
DAMACOM	Se realizaron dos reuniones de trabajo con delegados de la empresa, se presenta el plan comercial y potencial de exportación de esta empresa hacia España, se acuerdo un plan de acompañamiento para fortalecer la consecución de proveedores y cumplimiento de requisitos para la exportación.
Agencia de Aduanas SAS y	requisitos de exportación de panela saborizada a los Estados Unidos y el trámite ante el Ministerio de Comercio Industria y Turismo para solicitar cupo que permita el

Agencia de Carga Internacional ULS Cargo	<p>ingreso libre de arancel, requisitos establecidos el gobierno de EEUU en Colombia mediante la circular No.028 del 27 de diciembre de 2019, “Administración y distribución del contingente de exportación de azúcar, panela y productos con contenido de azúcar dentro del acuerdo comercial TLC EEUU-Colombia”, se informa que el numeral uno (1) de especificaciones del contingente anual podrán identificar la apartida arancelaria de los productos con azúcar, para que de esta forma logren participar en la devolución voluntaria entre el 22 y 27 de julio de 2020.</p> <p>Dentro de los requisitos se encuentran el pago de Cuota de Fomento, parafiscal que se debe cancelar como requerimiento de salida de mercancías del país, es decir documentos soportes de exportación establecidos por la DIAN.</p>
--	--

#### 4.3.3 Talleres de Capacitación Masiva.

*Tabla 2 Talleres masivos de formación desarrollados en el mes de enero.*

No.	FECHA	CIUDAD	TEMAS DE CAPACITACION	NUMERO DE PRODUCTORES ASISTENTES
1	ENERO 20 DE 2020	Medellin Antioquia	Formalidad empresarial panelera	34
			Ley de incentivos 2005/2019	
			Agronegocios e indices de competitividad y sostenibilidad	
			Plan estratégico Fedepanela	
2	ENERO 27 DE 2020	Angostura Antioquia	Formalidad empresarial panelera	67
			Agronegocios e indices de competitividad y sostenibilidad	
3	ENERO 29 DE 2020	Cali Valle del Cauca	Desarrollo de alianzas y encadenamientos	21
			Requisitos de exportacion	
4	ENERO 29 DE 2020	Cali Valle del Cauca	Formalidad empresarial panelera	11
			Desarrollo de alianzas y encadenamientos	
TOTAL PRODUCTORES CAPACITADOS				133

#### **Medellín Antioquia. Enero 20. Competitividad Cadena Panelera**

En las instalaciones de la gobernación de Antioquia, en el marco del Taller “Perspectiva Sostenibilidad y Competitividad Cadena Agroindustrial de la Panela”, que reunió a diferentes actores del subsector panelero, como productores, empresas comercializadoras, entidades de formación y capacitación, entidades estatales, representantes del sector financiero e instituciones de investigación, como Agrosavia. Con el liderazgo del área comercial de Fedepanela-FFP, se abordaron diferentes temas que son de vital importancia en el desarrollo del subsector, como:

- Plan estratégico gremial para el periodo 2018 - 2020, articulado con la ley 2005 de 2019;
- Presentación del esquema de encadenamientos productivos y la manera en que estos permiten el desarrollo de proveedores y la apertura de nuevos mercados gracias a la elaboración de productos de calidad, con capacidad de respuesta en volumen y tiempo;
- Se abordó el tema de los índices productivos en cada eslabón de la cadena, mostrando la forma en que esto inciden en la competitividad del sector.
- Finalmente se habló del tema del proyecto de diseño de una planta d envasado de panela granulada en el norte del departamento de Antioquia, la cual busca por medio de un encadenamiento productivo, vincular la producción panelera de los municipios de Campamento, Angostura, Yarumal y San Roque, llevarla a cumplir estándares de calidad y redireccionarla hacia mercados especializados como el de exportación, el cual resulta ser un referente de desarrollo del subsector panelero.



*Fotografía 8 Taller Perspectiva Sostenibilidad y Competitividad Cadena Agroindustrial de la Panela*

### **Angostura Antioquia. Enero 27. Proveeduría y retos a los productores orientados a los mercados especializados**

En el marco de la asamblea de Asopango, realizada en el salón comunal del municipio de Angostura, donde intervinieron entre otros: el alcalde, empresa comercializadora de panela en Medellín, la asamblea y junta directiva de Asopango, funcionarios de la secretaría de Agricultura municipal, representantes del PNUD y productores no pertenecientes a la asociación. Durante el desarrollo de la reunión, se explicó la importancia del modelo asociativo para el acercamiento a los diferentes incentivos y programas de origen gubernamental, así como para el acceso a mercados especializados; se presentó la importancia de las certificaciones y el cumplimiento de la normatividad, así como a la optimización de los diferentes procesos a lo largo de la cadena con el fin de mejorar los diferentes índices que hacen que la cadena pueda ser competitiva.

Finalmente se comentó las diferentes estrategias que se vienen adelantando desde el área comercial con el objeto de apoyar y fortalecer la comercialización y apertura de nuevos mercados para la panela, haciendo énfasis en que dichos mercados exigen el cumplimiento de requisitos y compromiso de mejora y ajustes técnicos en el proceso productivo.



*Fotografía 9 Reunión con la asamblea de Asopango y diferentes actores del sector panelero y gubernamental de Angostura, a nivel departamental y nacional*



### **Cali Valle del Cauca. Enero 29. Clúster empresarial Valle del Cauca**

Se realizó reunión con el clúster empresarial del Valle del Cauca, conformado por las principales empresas productoras y comercializadoras de panela del departamento, que tienen los estándares más altos en cumplimiento de requisitos comerciales, tributarios, sanitarios, laborales y de inocuidad. Se presenta el modelo de encadenamientos productivos y alianzas estratégicas como mecanismo para aumentar la competitividad en la cadena de la panela, donde deben tenerse en cuenta los procesos formales y los costos que se generan.

En el caso puntual del Valle del Cauca, los productores hicieron énfasis en la importancia de contemplar los precios de referencia de compra de caña por parte de los ingenios azucareros en la estructura de costos, pues podrían afectar el comportamiento del modelo. Se habló también de los requisitos de exportación como responsabilidades adquiridas por parte de los exportadores y de cómo permiten abrir una puerta a nuevos mercados y nichos más especializados, puntualmente se habló del compromiso por parte de los exportadores en cuanto a certificación de BPM para el primer año y HACCP en 18 meses.



*Fotografía 10 Reunión clúster empresarial Valle del Cauca.*

### **Cali Valle del Cauca. Enero 29. Bloque Exportador Nacional**

Se presentaron los parámetros de formalidad empresarial panelera, en los componentes sanitario, ambiental, legal, tributario y laboral. Se habló de los requisitos de exportación como responsabilidades adquiridas por parte de los exportadores y de cómo permiten abrir una puerta a nuevos mercados y nichos más especializados. Se presentó el modelo de encadenamientos productivos y el plan de trabajo de los modelos de negocios, los asistentes hicieron énfasis en la importancia de la trazabilidad en la cadena productiva para realizar un adecuado control en todos los eslabones. Adquiriendo compromiso en trabajar en un plan de implementación de los procesos de requisitos y gestión de la conformación del bloque de empresas exportadoras.

#### **4.3.4 Investigación de Mercados (consolidación cifras de exportación 2019)**

Se consolidaron las cifras de exportación con cierre de 2019. Se presentó un crecimiento en volumen de 23%, correspondiente a 1.688 toneladas y un crecimiento en valor de exportaciones del 7%, correspondiente a US\$786.162. Se presentó un crecimiento importante en Estados Unidos, España,

Italia, Chile y Panamá, mientras que se presentó una reducción en Francia, esta se presenta a causa de problemas de calidad en el desarrollo de proveedores.

La diferencia entre las cifras reportadas por el DANE y el Fondo de Fomento Panelero, fue de 328 toneladas, correspondiente al 3,5% del total exportado, siendo esta diferencia mucho menor que la encontrada el año anterior y corresponde a diferencias por uso de partida arancelaria que no es la de la panela 17.01.13.00.00

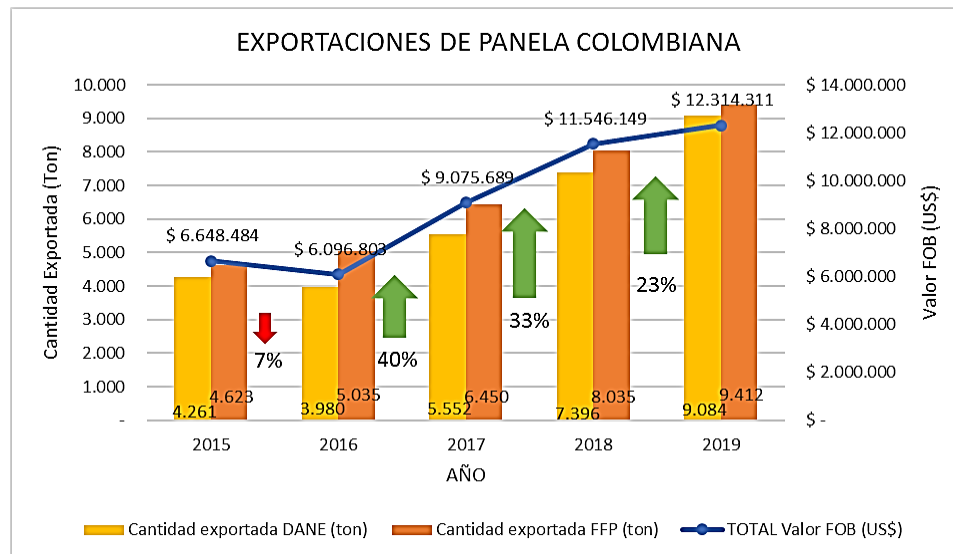


Figura 1 Histórico de exportaciones de panela colombiana 2015 – 2019. Fuentes: SICEX, FFP.

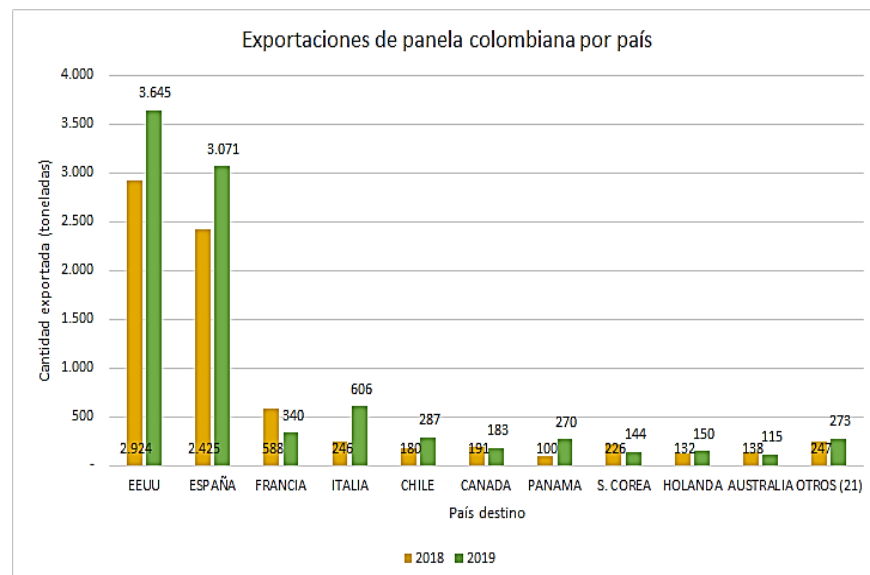


Figura 2 Exportaciones de panela por país de destino. Años 2018 y 2019. Fuente: SICEX

#### 4.4 Convenios y Proyectos Especiales.

#### 4.4.1 Panelatón: Bolsa Mercantil de Colombia – Fedepanela.

Con éxito se llevó a cabo la ejecución del proyecto Panelatón. Aunque el convenio fue firmado el 2 de diciembre de 2019 entre Fedepanela, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y la Bolsa Mercantil de Colombia, donde acordaron realizar activaciones de venta de panela, en las que se entregarían en total 600 toneladas de este producto entre panela pulverizada, panela por pastillas de 1kg y panelas fraccionadas de 125g redonda en presentación de 1 kg, este año se desarrolló más del 90% de la campaña, atendiendo cinco departamentos de productores identificados con sobreoferta y precios bajos a lo largo del territorio nacional: Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Nariño y Santander, impactando a cerca de 720 actores en la cadena.

Se llegó con la estrategia de ventas pague 1 y lleve 2 a alcaldías, gobernaciones, barrios, tiendas y supermercados con una gran acogida.

Esta campaña nació de la necesidad de apoyar a los productores de panela del país, teniendo en cuenta los boletines de precios del programa SIPA-FEDEPANELA, que hacen evidente tanto la volatilidad como los bajos precios pagados a los productores de panela en algunos departamentos, viéndose así una disminución en precios pagados al productor, evidenciando el decrecimiento de compradores de la panela frente a otros productos sustitutos. El proyecto finalizó el 20 de marzo de 2020.



*Fotografía 11 Activaciones dentro del marco del programa panelatón en Pasto, Nariño.*



*Fotografía 12 Producción de panela en planta de Ecodula para el proyecto Panelatón.*

#### 4.4.2 Coordinación reglamentación Ley 2005 de 2019.

A partir de la sanción por parte del Presidente de la República de la Ley de incentivos a la producción, comercialización y modernización de la panela, Ley 2005 de diciembre 2 de 2019, se ha liderado durante el primer trimestre un plan de apoyo para contar con los elementos para la formalización, definición de procesos de registro, producción de rones artesanales.

Como secretaría técnica se apoyan reuniones con instituciones, expertos y personal técnico para tener elementos en la reglamentación de la Ley, tarea que espera estar consolidada en el mes de abril de 2020.

#### 4.4.3 Proyecto piloto de producción de rones artesanales

En el marco de la reglamentación y aplicación de la ley 2005 de 2019, en conjunto con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la Gobernación de Cundinamarca, la Empresa de Licores de Cundinamarca y Procolombia, Fedepanela participa en el desarrollo del proyecto piloto de producción de rones artesanales en trapiches de economía campesina. Se espera generar rones artesanales que cuenten con denominación de origen, sacando provecho de la marca Cundinamarca, así como otros productos tales como los licores de frutas, a partir de mieles provenientes de trapiches de economía campesina, que posteriormente se fermentarán y destilarán en una de las centrales de mieles (por definir) del departamento, por su parte, la empresa de licores de Cundinamarca se encargaría de el añejamiento, embotellado, embalaje, distribución y comercialización; también ofrece sus laboratorios y personal con el fin de garantizar la inocuidad y calidad del producto. Por su parte, con Procolombia se buscaría generar la internacionalización del producto, cuando este haya tomado fuerza en el país. Se están estableciendo los lineamientos para el desarrollo de dicho piloto, las responsabilidades de cada entidad y los tiempos de ejecución, esperando se de la implementación entre mayo y diciembre de 2020, encadenando este proceso con actividades turísticas propias de la ruta dulce.

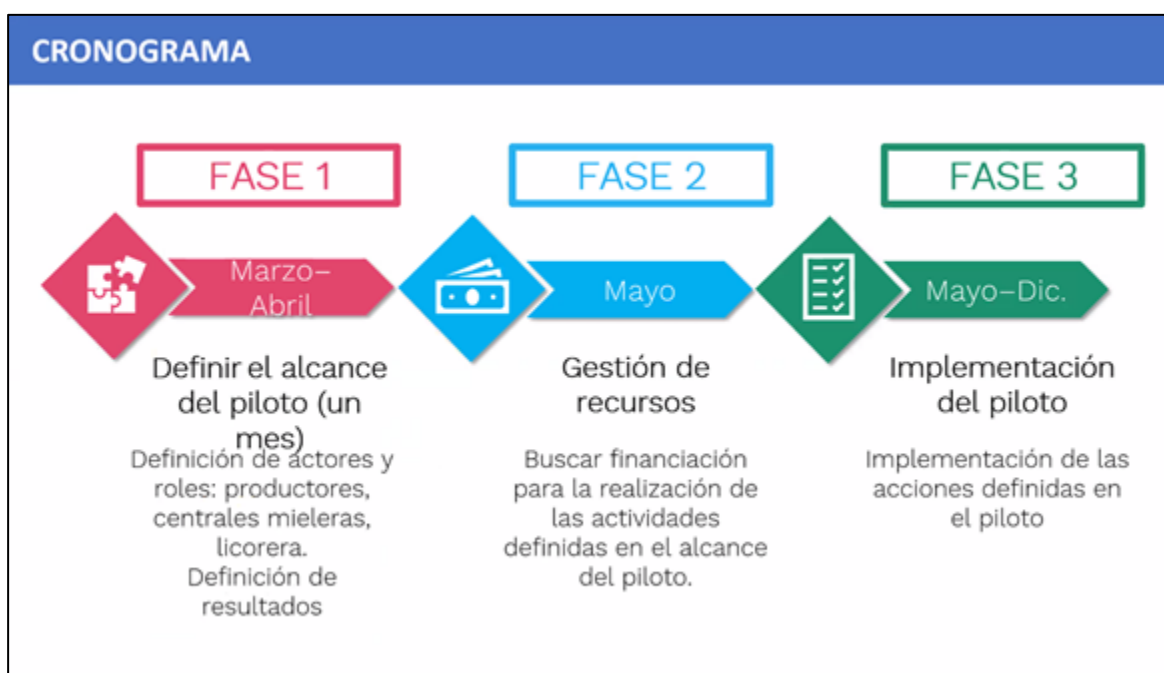


Figura 3 Cronograma propuesto para la ejecución del plan piloto (Fechas propuestas antes de la situación de emergencia sanitaria generada por el COVID-19 y por tanto, sujetas a modificación)



Por parte del equipo comercial, se ha avanzado en la descripción del proceso de producción de rones artesanales y la definición de los modelos para implementar en campo, con la cual se está trabajando en procesos de capacitación y presentación ante instituciones.



Figura 4 Proceso de producción de rones a nivel agrícola



Figura 5 Modelos de producción de rones agrícolas.

#### 4.4.4 Bloque Exportador: Plan de promoción internacional.

Se llevó a cabo en la ciudad de Cali, una reunión con las empresas interesadas en la conformación del bloque exportador, en esta reunión, se presentó el plan de trabajo a tres meses con secretaría técnica por parte de Fedepanela.



Figura 6 Plan de trabajo fase 1 bloque exportador.

Dentro del plan de trabajo se destacan los aspectos de diseño de la marca colectiva Panela de Colombia, Requisitos para exportación dónde mínimo desde el Ministerio de Agricultura se debe exigir que se audite con base en los requisitos de BPM por parte del INVIMA, la estructuración del plan de trabajo del grupo de empresas y continuar con los tramites para mejora en cuotas para el mercado de EEUU.



Fotografía 13 Reunión bloque exportador. Cali.

#### 4.4.5 Caracterización de panela regional

Como parte del proceso de construcción de la marca colectiva “Panela de Colombia” para el bloque exportador, se requiere un estudio previo para la caracterización de la panela colombiana exportada, con el fin de contar con un soporte diferencial frente a la panela producida en el resto del mundo. En su fase inicial se formula un perfil de caracterización que consiste en potencializar los atributos de la panela colombiana en cuanto a sabor y aroma, a través de una caracterización organoléptica y fisicoquímica regional, implementación de protocolos de caracterización, establecimiento de fichas

técnicas de panelas de 4 diferentes regiones, determinación de parámetros de calidad, implementación de protocolos de cata y formación en catación. Es de anotar que una vez se cuente con estos procesos se podrá tener elementos para trabajar en el desarrollo de la denominación de origen. Dentro del protocolo se tienen en cuenta diversos parámetros de caracterización del producto, entre los cuales están la caracterización organoléptica, humedad, turbidez, granulometría, índices químicos (ph, °brix, azúcares), sólidos sedimentables, viscosidad y densidad relativa. Para la realización de dichas pruebas, se han venido realizando las cotizaciones de equipos de acuerdo al protocolo generado para poder radicar el proyecto ante el ministerio de agricultura y desarrollo rural.



Figura 7 Componentes del protocolo de caracterización organoléptica de panela y mieles

#### 4.4.6 Estudio Planta de envasado Antioquia: Acumen – Agroip.

El proyecto de diseño de una planta de envasado de panela granulada en el norte del departamento de Antioquia se viene desarrollando desde noviembre del año 2019, cuando se realizaron las visitas y se hizo una caracterización parcial de los proveedores. Durante enero y febrero del presente año, se ha continuado el trabajo, de manera que ya se ha presentado al equipo de interesados del proyecto una propuesta de Layout de la planta, sobre la cual se ha desarrollado un trabajo de construcción conjunta, teniendo como insumo las experiencias y conocimiento de cada uno de los equipos que vienen trabajando en el proyecto. Por otra parte, se presentó un informe para la calificación de los lotes que se están evaluando para seleccionar el lugar de construcción de la planta, se ha trabajado en el diseño del diagrama de flujo, el organigrama y los perfiles ocupacionales de las personas a contratar para la operación de la planta.

Finalmente, teniendo como insumos lo anterior y tras definir una capacidad de producción al arranque, se está construyendo la plantilla de costos de operación de la planta, que va a servir de base para la evaluación de la factibilidad de este proceso.

#### 4.4.7 Estrategias de trazabilidad en la cadena de suministro.

Como parte de la estrategia contemplada en el censo nacional, se ha venido priorizando el tema de trazabilidad en la cadena logística de distribución y comercialización de panela. Se han adelantado conversaciones con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, tratando temas de la inclusión de Fedepanela y el subsector panelero en el Plan Nacional de Agrologística, contemplado en el CONPES 3982, buscando fortalecer procesos que agreguen valor a la cadena, mediante la Infraestructura Logística Agropecuaria (ILA). Se está buscando mecanismos para beneficiar a los

productores en un proceso de servicios de apoyo con códigos de barras y servicios logísticos, por medio del cual es posible acceder a beneficios, entre los cuales destacan:

- Acceso ilimitado a códigos de barras o GLN (el precio por cada código es de 141.000 + IVA).
- Participación en proyectos de alto impacto en redes de valor.
- Acceso a grupos colaborativos (Presentación de necesidades puntuales ante entidades como Éxito, Cencosud, Ministerios, etc...)
- 6 talleres de formación presencial
- Talleres de formación gratuita mediante la plataforma edX

#### 4.4.8 Piloto de formalización Fundación Andi, Mintrabajo

Desde noviembre de 2019, en articulación con el ministerio del trabajo y la Fundación ANDI (FANDI) se han desarrollado acercamientos con el fin de compartir y fortalecer las diferentes metodologías utilizadas por cada una de las instituciones, en los diferentes trabajos que se han desarrollado con organizaciones paneleras. Se propuso llevar a cabo un piloto de formalización y Encadenamiento Inclusivo, bajo la metodología de la fundación ANDI. Al inicio de 2020, otros actores (posibles empresas ancla vinculadas a fundación ANDI), ingresaron y se ha propuesto que en el Encadenamiento Productivo que viene adelantando la empresa HEINKE y la Asociación de Mieles de Quipile ASOPROMIELES (teniendo en cuenta que cumple con los lineamientos requeridos en la metodología de Encadenamientos Inclusivos, en este caso vulnerabilidad), se tenga a dicha Asociación como parte del piloto a realizarse, aunque también es posible trabajar con otras comunidades de paneleros en la conformación de dichos Encadenamientos. De parte del área comercial se han compartido con FANDI los diferentes formularios de caracterización y levantamiento de información productiva, con el objeto de que esta tenga insumos suficientes para realizar las primeras labores de campo en el marco del piloto que se planea llevar a cabo. Se espera tener el primer informe de factibilidad que FANDI está construyendo para realizar los aportes pertinentes.

#### 4.4.9 Proyecto de Cooperación Internacional Farmer to Farmer:

Este año se da inicio a las jornadas de capacitación y mejoramiento de competencias laborales al Bloque Exportador de Cundinamarca conformado por las agro empresas Asopropanoc, Asopromieles, San Isidro y Prodinalpa, empresas que consiguieron su recertificación orgánica a finales de enero del presente año, brindando una oferta exportable de cerca de 800 toneladas año. En la necesidad de apertura de mercados para el bloque y gracias al proyecto de cooperación internacional con Partners of the America y el programa de formación Farmer to Farmer se trajo durante el mes de febrero consultor especializado en temas de exportación y comercialización para asistencia al bloque. Se espera que este proceso permita la integración del bloque a la dinámica exportadora generando un impacto positivo para los actores de la cadena, contribuyendo además en el crecimiento de las exportaciones de panela colombiana.





*Fotografía 14 Grupo de empresas coformadoras del bloque exportador de Cundinamarca, Farmer to Farmer, consultor externo en temas de exportación, programas comercial y de construcción de capital social – Fedepanela.*

#### 4.4.10 Colombia Productiva – Convenio Adepan.

Como parte del desarrollo de nuevos canales de comercialización, con la sanción presidencial de la ley de incentivos a la comercialización y desarrollo de la panela, se ha trabajado de la mano de la asociación Nacional de Fabricantes de Pan -ADEPAN- para que a través de un proceso de cooperación se lograra incluir en las líneas de desarrollo de producto y con toda una estrategia de comunicación, dados los atributos del producto, lo natural, aportes nutricionales y condición de producto nuestro. Esta propuesta fue acogida por la Vicepresidenta de Agroindustria de Colombia Productiva y se logró su inclusión en la cadena de panificación y se plantea un plan de apoyo en desarrollo, centrado inicialmente en unos departamentos y con posibilidades de desarrollo.

Se identifica la necesidad de lograr un desarrollo de producto como panela granulada y mieles bajo las condiciones específicas de los requerimientos de la industria, aspecto que ya se tiene perfilado con algunos productores y se presentará al Fondo de Fomento para desarrollar este trabajo.

#### 4.4.11 Adopción de estrategias y medidas gubernamentales y gremiales frente al Covid19

Durante la crisis generada a causa del Covid19, además de continuar con el trabajo programado en el plan operativo se generó una estrategia de apoyo a productores y agentes de la cadena para brindar herramientas e información útil para que la cadena de abastecimiento siguiera cumpliendo su importante rol de producción y distribución de alimentos. Se adelanta gestión con gremios, gobernaciones y productores para estar permanentemente informados y con respuestas inconvenientes con restricciones en las diferentes regiones.

La estrategia siempre hacia énfasis en el cuidado personal y responsabilidad de empresarios en cumplir los protocolos de prevención emitidos por el gobierno nacional, además de brindar información de los decretos de la presidencia para la crisis generada.

### 4.5 Conclusiones y Recomendaciones

- El ejercicio de construcción de modelos de negocio comienza por determinar el estado del arte del proceso productivo, seguido de la generación de propuestas de mejora e implementación de un plan de acción que le permita al modelo productivo actual, articularse con las dinámicas comerciales de

los mercados hacia donde se busca dicha producción. En dicho proceso, de manera transversal, se ve involucrado el trabajo realizado por las diferentes áreas de la FEDEPANELA-FFP, el cual resulta ser un insumo importante y le permite al área comercial agilizar procesos en las diferentes etapas de la construcción de los modelos de negocio, vinculados principalmente a encadenamientos productivos, que resultan ser la propuesta para generar negocios estables que le permitan a los productores mejorar sus ingresos y procesos productivos, lo que redundará en una mejora de sus niveles de vida y los de los demás integrantes de la cadena. Lo anterior está condicionado al compromiso de cada uno de los actores del proceso, que, sumado a los avances en las diferentes líneas de acción del área comercial, facilita proponer metas reales y llegar a los resultados esperados.

- Es necesario dar continuidad a las actividades propuestas en la consultoría en procesos de exportación en el marco del programa Farmer to Farmer al Bloque Exportador de Cundinamarca, siendo este un grupo de empresas con un gran potencial (inicialmente 80 toneladas mensuales, con posibilidad de vincular mayor producción) y que cuentan con capacidades empresariales que permitirían consolidar mercados de exportación, atacando las debilidades y reforzando las fortalezas encontradas en el trabajo realizado con el consultor.
- Las capacitaciones masivas realizadas en temas de competitividad, productividad, capacidades empresariales y proyecciones productivas tuvieron gran acogida, y productores que no lograron asistir han manifestado el interés de réplica en sus respectivas regiones, lo que refuerza la idea de la necesidad de generar estas capacitaciones en temas concretos y que tienen una aplicación directa en el comportamiento del agro negocio del sector.
- El programa comercial seguirá comprometido con brindar asesoría, capacitación, articulación y fortalecimiento a los procesos que permitan a los productores una inserción formal a los mercados identificados con oportunidades comerciales en temas de mejoramiento productivo, integración productiva y comercial, mejoramiento de capacidades laborales, fortalecimiento de encadenamientos productivos y desarrollo de nuevos productos como las melazas y rones artesanales. Igualmente continuará con la gestión gremial e institucional para articular acciones en pro del sector panelero.
- Debido a la emergencia sanitaria generada por el Covid19, se seguirá realizando el fortalecimiento necesario para que se continúe con el abastecimiento de panela mediante los sistemas de logística y transporte que ha instaurado el gobierno nacional, al igual que se realizará lo posible por evitar la especulación de precios altos al consumidor, además de apoyar y difundir las demás medidas tomadas en temas sanitarios, tributarios, logísticos, aduaneros y de financiamiento.
- El programa comercial se ha unido a las medidas del gobierno nacional para hacer frente a la emergencia sanitaria causada por el Covid-19. Para lo cual se ha participado en la estrategia de la SAC "El campo no para" con el fin de garantizar la seguridad alimentaria de todos los colombianos en estos momentos de crisis. Además, se ha compartido a profesionales, técnicos y productores los nuevos decretos y medidas logísticas y de transporte, aduaneras, tributarias, sanitarias y de orden público tomadas por el gobierno para garantizar el abastecimiento de alimentos en todas las regiones.

## 5 PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO PRIMER TRIMESTRE 2020

### 5.1 Introducción

Desarrollar la estrategia de comunicación de Fedepanela, que responda y se integre a su Plan Estratégico, para que mediante un plan específico establezca las políticas, mensajes y acciones a desarrollar en materia de comunicación interna y externa; relaciones con los medios y desarrollo de la estrategia global de imagen corporativa de la entidad. Apoyar a las demás áreas de la Federación en el desarrollo de estrategias y herramientas de comunicación para el cumplimiento de sus actividades.

### 5.2 Metas y Logros (I trimestre)

Concepto	Indicadores	Ejecutado primer trimestre (a marzo 26 de 2020 )
Participación en 1 ferias y eventos	Participación en 1 ferias o eventos	Participación en 1 ferias o eventos <ul style="list-style-type: none"> <li>• XLIII Festival Turístico, Reinado de la panela y muestra folclórica colombiana.</li> </ul>
Actividades de impulso a la promoción al consumo:  Activaciones de productos y/o otras actividades BTL	Realización de 5 activaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activación de la mejor panela, San José de Pare, Boyacá.</li> <li>• Reto mariquita, ciclistas Alto de las Letras Versión III, Tolima.</li> <li>• Activación Panelatón en la ciudad de Chiquinquirá</li> <li>• Activación Mercado Campesino, Cundinamarca.</li> <li>• Activación Panelatón plazoleta gobernación Neiva, Huila.</li> </ul>
Producción y emisión de mensajes  Divulgación y publicidad en medios masivos y redes	Boletines de prensa sobre actividades del FFP	<p>Resultados del 15 de enero hasta el 26 de 2020)</p> <p>7 boletines de prensa emitidos hasta el 26 de marzo de 2020.</p> <p>Aumento de 476 usuarios nuevos en redes sociales (Instagram, Twitter y Facebook) respecto al mismo período de 2019 lo que equivale a un 40%</p>



	<p>Publicación de información del FFP en redes sociales</p> <p>Actualización y depuración de la base de datos de periodistas entidades nacionales, regionales y locales</p> <p>Puesta en marcha canal de YouTube de Fedepanela</p>	<p>Visitas en la página web durante 2019: 6024 según Google Analytics.</p> <p>Seguidores:</p> <p>Facebook: 3572 Twitter: 1115 Instagram: 1758 YouTube: 92 What's app: 1952 personas conectadas</p> <p>Publicaciones:</p> <p>Facebook: 62 Twitter: 83 Instagram: 48 YouTube: 40</p> <p>Base de datos actualizada de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gobernaciones</li> <li>- Alcaldías</li> <li>- Periodistas</li> </ul> <p>Actualización, aumento del 10% con respecto a 2019.</p> <p>Canal de YouTube en funcionamiento y actualizado periódicamente: 40 contenidos audiovisuales</p>
Herramientas para la promoción	Diseño y elaboración de material divulgativo y publicitario, y elementos de merchandising	Diseño e impresión de pendones para las diferentes actividades del Fondo de Fomento Panelero.

### 5.3 Eventos Nacionales, Regionales y Locales

- En el municipio de Villeta Cundinamarca se realizó durante los días 23, 24, 25 y 26 de enero el XLIII festival turístico, reinado nacional de la panela y muestra folclórica colombiana, donde se realizó el montaje de un stand con un punto de degustaciones y muestras de panela en diferentes presentaciones y subproductos a base de panela. Donde los visitantes y las candidatas al reinado tuvieron la oportunidad de conocer de cerca el proceso de la elaboración de panela y las diferentes formas de consumo para que estos sean multiplicadores en sus regiones.

#### **5.4 Activaciones:**

- Activación en el municipio de San José de Pare, Boyacá: “Concurso a la mejor panela” el día 25 de enero donde se contó con la inscripción de 23 trapiches del municipio y se prestó apoyo en el concurso de la arriería y en el de los piquetes tradicionales, contando con la participación de la administración municipal, técnicos de Fedepanela y el Fondo de Fomento Panelero.
- Participación en el evento Reto Mariquita alto de letras versión III. Este evento cultural y ciclístico organizado y realizado por la alcaldía de mariquita desde hace varios años, se hace con el objetivo de lograr la mayor concentración de ciclistas nacionales y extranjeros para la subida al puerto de montaña más largo del mundo: el alto de letras del municipio el Fondo de Fomento Panelero realizó a estas deportistas degustaciones de panela durante todo el recorrido y fue la principal bebida de la jornada.
- Activación en el departamento de Boyacá en el municipio de Chiquinquirá el día 15 de febrero donde se realizó la instalación de publicidad, punto de hidratación entrega de panela del evento Panelatón, como parte de la estrategia del ordenamiento de la producción que se ha venido trabajando con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Activación en el departamento del Huila el día 24 de febrero con la realización de un punto de degustación y promoción al consumo en el marco de la Panelatón, para esta actividad se entregaron diferentes elementos de merchandising de la campaña “Estamos Hechos de Panela” en la plazoleta de la gobernación.
- Activación del Fondo de Fomento Panelero en el departamento de Cundinamarca en el marco del mercado campesino que se desarrolló los días 15 y 16 de febrero donde los asistentes degustaron de diferentes presentaciones en especial de panelero pulverizada.

#### **5.5 Producción y Emisión de Mensajes**

- 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).
- Diagramación y diseño de: Campaña de divulgación SIPA, Manual de Imagen corporativo, Banners 2020 para las diferentes redes sociales, publicaciones en redes sociales de los diferentes temas que se trabajan en la federación, campaña de cedulaación 2020, nuevos formatos de divulgación de información (diapositivas, membretes y comunicados de prensa).
- Implementación de Fondo de Fomento Panelero Informa como estrategia de comunicación interna.
- Elaboración de 113 diseños del Fondo de Fomento panelero

#### **5.6 Producción de piezas y merchandising:**

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

#### **5.7 Fotografías – Imágenes y Diseño**



*Activación en el evento Reto Mariquita- Alto de letras versión III.*



*Mercado campesino en Cundinamarca el día 15 y 16 de febrero*





## **6 COMISION DE VIGILANCIA Y CONTROL PARA LA CALIDAD DE LA PANELA INFORME PRIMER TRIMESTRE 2020**

### **6.1 Introducción**

Articular las acciones de inspección vigilancia 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**

Coordinar y adelantar todas las acciones que garanticen el cumplimiento de la normatividad vigente para la producción y comercialización de la panela en el territorio nacional: Operación de los Comités Departamentales.

Diseñar y ejecutar institucionalmente las estrategias que permitan controlar todas aquellas prácticas delictivas que afectan el mercado nacional de la panela.

Efectuar seguimiento a las actividades de control y vigilancia desarrolladas por cada una de las entidades integrantes de la Comisión, encaminadas a la producción y comercialización de un producto inocuo que cumpla con las necesidades de los consumidores

### **6.3 Desarrollo Actividades de la Comisión**

#### **6.3.1 Actividades de inspección vigilancia y control para la identificación de importación de panela**

Reunión en las oficinas del INVIMA en Cali donde me reuní con la Dra. Sandra Gómez Directora del Grupo Territorial de Trabajo Occidente y PT Cobos de la Policía Fiscal y Aduanera, a quienes les manifesté el objeto de la reunión que era la de socializar la información sobre la importación de panela durante el año 2019 por la empresa Cooperativa Multiactiva Distrinal ubicada en Cali, y que según las

informaciones posiblemente la panela importada no cumple con la normatividad vigente para la comercialización de panela en el país. La Dra. Sandra Gómez manifestó que debido a los inconvenientes en la comunicación para solicitar los apoyos no tenía personal disponible por lo que en compañía del Pt Cobos me traslade a la dirección registrada de la empresa Distrinal y allí nos atendieron los señores Juan Manuel Mejía y Luis Gerardo Blanco funcionarios de la empresa a quienes les socialice la información sobre las importaciones de panela durante el año 2019 y les solicite la información sobre las importaciones realizados por ellos, me manifestaron que ellos no importaban panela sino un producto especial a solicitud de la industria colombiana, además me manifestaron que la información se solicitara por escrito.



Reunión con la directora del grupo territorial de trabajo del Invima Medellín Dra. Adriana María Zuleta Suaza y el Intendente Gabriel Gutiérrez de la Policía Fiscal y Aduanera y tres unidades de policía mas a quienes les explique el motivo de la reunión manifestándoles que desde el Ministerio de Agricultura existe una gran preocupación por la gran cantidad de panela importada durante el año 2019 por una empresa de Medellín y que de acuerdo a las informaciones recibidas existe algún procedimiento que no se ajusta a la realidad de la cadena agroindustrial de la panela, ya que no es norma que se importe panela en esas cantidades. Una vez definida la estrategia para realizar las acciones de IVC nos trasladamos a la carrera 66ª No 34-88 dirección registrada por la empresa LAMIR SAS como lugar de domicilio y en el lugar se encontró un salón de Belleza, posteriormente después de realizar una llamada al número de celular registrado por dicha empresa me manifestaron que esa era la dirección y que la empresa era virtual de acuerdo con su actividad.

El viernes nos reunimos a la hora prevista y se les informo del objetivo de la reunión y procedieron a explicar que ellos no habían importado panela que ellos habían importado azúcar a través de la posición arancelaria 170113000. presentaron la declaración de importación donde se puede observar la posición y el producto importado el cual es azúcar. Anexo copia de la declaración de importación.



Una vez verificado la documentación y aclarar que la importación fue de azúcar se procedió a terminar la reunión dejando como conclusión que la posición arancelaria era la de panela y que le corresponde la DIAN establecer si fue un error o se está cometiendo un contrabando técnico ya que para importar azúcar se debe cumplir con los protocolos establecidos para tal fin.



### **Acciones de inspección vigilancia y control en Cartago Valle**

En Cartago Valle me reuní con Cristina Roldan delegada de recaudo Fedepanela Valle y el Teniente Restrepo y Patrullero Millán del Fuerte de Carabineros en Tuluá con el fin de articular y ejecutar las acciones de inspección vigilancia y control para la calidad de la panela en el municipio de Cartago Valle. Procedí a informarles sobre el marco normativo, las funciones de la Comisión Nacional de Vigilancia para la Calidad de la panela, y posteriormente nos dirigimos a la zona donde se encuentran los almacenes y graneros que expenden panela encontrando en tres de ellos que la panela se esta comercializando dentro del marco de la normatividad vigente para la producción y comercialización de la panela y en otro se encontró panela que no cumplía con la norma referente al empaque y rotulado, se procedió a solicitar que se retirara de las góndolas el producto que no cumplía la norma y dadas las pequeñas cantidades se le informo al propietario del establecimiento para que exigiera a sus proveedores el cumplimiento de la norma en cuanto a los empaques y rotulado y evitar incautaciones en próximas visitas.



### **Reunión Asociación Trapicheros Norte del Cauca y Sur del Valle**

En Padilla Cauca me reuní a las 9 am con los Trapicheros de panela del Norte del Cauca y Sur del Valle con los representantes legales de 4 de las 8 asociaciones de carretilleros de la zona, asistieron el señor Coronel Duarte Comandante Operativo del Departamento de Policía Cauca, El Teniente Juan Diego Sánchez Comandante de la Estación de policía Padilla, Ing. Guillermo Tobón Orozco delegado del INVIMA; Andrey Tatiana Figueroa Directora ambiental Alcaldía de Villa Rica, PT Milton Burbano y PT Andrés Mauricio Tabla de Carabineros del Cauca, Valentín Arredondo presidente de los trapicheros del norte del Cauca, Cristina Bolaños delegada de recaudo de Fedepanela Cauca y el Ing. de Fedepanela Cauca, la reunión tuvo como objetivo tratar los temas referentes a robo y quema de caña, así como el derrite de azúcar para la producción de panela, concluyo que los carretilleros entran a las suertes de los ingenios con permiso de los mismos y que están organizados a través de fichos que permiten por parte de la seguridad de los ingenios el ingreso y control de la requisa tanto en las suertes como en los trapiches.



### **Articulación acciones de inspección vigilancia y control Secretaría Departamental de Salud Gobernación de Cundinamarca.**

El día 13 de marzo de 2020 a las 2 de la tarde en las instalaciones de la Secretaria de Salud de la Gobernación de Cundinamarca nos reunimos los funcionarios CT Holbert León delegado Dicar Cundinamarca, Jenny Borja Secretaria departamental de salud Cundinamarca, Fabián Barragán delegado Secretaria Municipal de Salud Zipaquira, Andrea Ariza Delegada Secretaria departamental de salud Cundinamarca, Amparo Grecio Secretario Técnico Secretaria departamental de salud Cundinamarca, Diana Cisneros delegado Secretaria departamental de salud Cundinamarca con el fin de articular las acciones de inspección vigilancia y control, la entrega del Kit para la identificación de Hidrosulfito de Sodio en la producción de panela en el departamento de Cundinamarca y la capacitación a los funcionarios presentes



### **Reunión Comité Departamental Intersectorial de vigilancia para la Calidad de la panela en el Quindío**

En Armenia con el fin de participar en la reunión convocada del Comité Regional intersectorial de vigilancia para la Calidad de la pana en el Quindío, a las 9 am en el despacho del Secretario de Agricultura del Departamento con la participación de los delegados del Invima, Secretaria de Salud Departamental y Municipal de Armenia, Corporación Autónoma Regional del Quindío, Ica, Policía de Carabineros, Secretaria de Agricultura Departamental, Fedepanela departamental, Director Nacional de Asistencia Técnica de Fedepanela y el Secretario técnico de la Comisión Nacional Intersectorial de Vigilancia para la Calidad de la Panela se desarrollo la reunión convocada para la fecha dando desarrollo al orden del día propuesto.





#### 6.4 Presentación Plan de Acción Comisión Nacional Intersectorial de Vigilancia para la Calidad de la Panela Año 2020

PLAN DE ACCION COMISION NACIONAL INTERSECTORIAL DE VIGILANCIA PARA LA CALIDAD DE LA PANELA AÑO 2020									
POLITICA	ACCIONES ESTRATEGICAS	RESPONSABLE	ACCIONES OPERATIVAS	META					INDICADOR
					1 Trim estre	2Trimestre	3 Trimestre	4Trimestre	
LEY 40 DE 1990, se dictan normas para la protección y desarrollo de la producción de la panela y se establece la cuota de fomento panelero	DECRETO 1774, crea la Comisión Nacional Intersectorial para la Vigilancia de la Calidad de la Panela	Coordinar y adelantar todas las acciones que garanticen el cumplimiento de la normatividad vigente para la producción y comercialización de la panela en el territorio nacional: Operación de los Comités Departamentales.	Delegados de las instituciones que conforman la comisión, Secretario técnico comisión	Reunion Comision Nacional	1	1	1	1	Acciones realizadas en el año/Acciones a realizar en el año

Cordialmente,



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