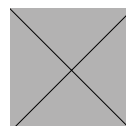


El negocio de la panela se transforma

El modelo tradicional de producción de panela ya no es tan rentable como años atrás porque los nuevos consumidores, la industria de alimentos y los mercados internacionales buscan productos orgánicos, con altos estándares de calidad y en presentaciones innovadoras.



ESCANEA EL CÓDIGO
CON LA APLICACIÓN APP
AUDIOLECTOR Y ESCUCHA
EL TEXTO DE ÉSTE ARTÍCULO



↑ **En Colombia** empiezan a sobresalir los negocios de panela que están abriendo nuevos mercados en el exterior y produciendo panela para la industria.

► POR: JOE SILVA GONZÁLEZ

En Colombia existen alrededor de 350 mil familias campesinas paneleras ubicadas principalmente en los departamentos productores como son Santander, Boyacá, Cundinamarca, Antioquia, Nariño y Huila.

Estas familias dependen del consumo de panela en el país que se estima en 23 kilogramos por habitante en un año y de su popularidad porque el 97% de los hogares co-

lombianos, sin importar el estrato, tienen una panela en la alacena de su casa.

El negocio de la panela, actualmente se mueve en dos escenarios. El primero es el que se ha venido quedando anclado al tema del mercado tradicional, el comercio informal, el cual no ha evolucionado, y en el que se encuentran gran parte de los productores nacionales.

Como manifestó Carlos Javier Guerrero, coordinador del área comercial de la Federación Nacional

de Productores de Panela, Fedepanela, este escenario es complicado porque cada vez hay más exigencias de certificaciones, de procesos de calidad, si no se logra llevar a estos productores a otro nivel de desarrollo, de nuevos mercados, no podrán tener una rentabilidad económica, ni social.

Y es que, en una época de crisis de este mercado, un productor de panela en promedio puede estar perdiendo hasta un millón de pesos, por cada hectárea que tiene en el negocio, porque sus costos de producción son más altos que el precio de venta, el cual tiene un comportamiento variable y cíclico que a largo plazo no va a ser sostenible.

El otro escenario del negocio de la panela es el de las empresas que están abriendo nuevos mercados en el exterior y produciendo panela para



la industria, el cual tiene buenas perspectivas, y donde ya hay productores de caña que tienen sellos orgánicos, comercio justo, o que están alineados con proyectos de la industria de alimentos o el canal horeca como casinos, restaurantes o servicios de alimentación.

“La panela granulada es un mercado nuevo que se está desarrollando para el consumo directo, y también para la industria de alimentos que empieza a demandarla para reemplazar azúcares que no son saludables”, indica Guerrero.

Desde Fedepanela orientan a grupos de productores para que lleguen a mercados especializados, que les pagan mejor por el producto, y para que tengan certificaciones de inocuidad, orgánicas, y puedan establecer alianzas con empresas de la industria o exportar la panela.

Como precisa el Coordinador del Área Comercial de Fedepanela, además realizan procesos de promoción al consumo, y apoyo comercial. Actualmente están ejecutando un programa a nivel nacional que se llama Panelatón, incentivando la compra regional a productores que tienen un avance con el tema sanitario y de calidad, y el consumo porque hay zonas donde por cada kilo de panela el consumidor se puede llevar dos.

▼ La primera panelatería del país

Panelate es un negocio de tipo cafetería, único en su clase, que busca incentivar el consumo de la panela y exaltar el trabajo de campesinos paneleros colombianos. Actualmente tiene una tienda frente a la Estación de Transmilenio de Las Aguas en el centro de Bogotá.

En el local de Panelate, también se apoya a los jóvenes que están innovando con la panela, vendiendo sus productos en la tienda, como limonada de panela, la primera cerveza de panela o chocolates de panela.

Magda Carolina Lara, gerente general de Productos Paneleros Panelate, cuando estaba realizando una investigación de mercado se dio cuenta de que había un nicho que no se había explotado, que la panela en el ámbito de las cafeterías tenía mucho potencial.

“Encuentro que hay algo muy especial con la panela porque aparte de todos los nutrientes, vitaminas, minerales y demás bondades, este producto nacional tiene un sabor espectacular, en su tono y generalmente cuando tú quieres tomarte una bebida de panela, ya sea un agua de panela o una limonada, un café endulzado, son casi que nulos los lugares donde puedes hacerlo”, afirma Lara.

Así como hay cafetería o chocolatería, Panelate es la primera panelatería especializada que ha creado

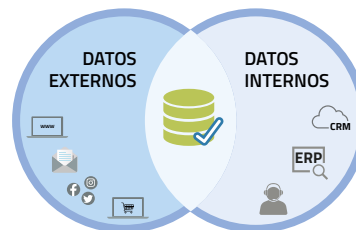
¿Sabías que...?

Las empresas más avanzadas en adopción de **inteligencia artificial** han doblado su crecimiento respecto de otras compañías

(Reporte Accenture)



Nuestras soluciones se basan en la inteligencia artificial para optimizar los siguientes procesos:



Obtener DATOS CENTRALIZADOS

Si no dispone de recursos humanos o tiempo suficiente para gestionar nuestras aplicaciones o simplemente prefiere dejar su email marketing en manos expertas, ponemos a su disposición nuestro servicio de administración de la plataforma.

En MasterBase hemos desarrollado opciones que permiten obtener, cargar e integrar datos de múltiples fuentes, en diferentes formatos y a un bajo costo de implementación.



Aprender PERFIL INDIVIDUAL

Gracias a la IA hemos desarrollado tecnologías que permiten generar y asignar etiquetas a partir de la información y comportamiento de sus clientes.

Esto permite establecer perfiles individuales de sus clientes, sean éstos cientos o millones, y trabajar comunicaciones únicas a gran escala.



Actuar RELEVANCIA CONTEXTO

Integre toda la información de sus clientes de la que dispone, de manera fácil y flexible, ya sea desde su comportamiento en el sitio web, la información actualizada de su CRM o la data obtenida en un evento presencial.

En MasterBase® hemos desarrollado opciones que permiten obtener, cargar e integrar datos de múltiples fuentes, en diferentes formatos y a un bajo costo de implementación.

Aprenda más en www.masterbase.com/soluciones

Más de 900 clientes



en 16 países

Chile - Argentina - Perú - Uruguay - Brasil - Bolivia - Ecuador - Colombia
- Venezuela - Panamá - Costa Rica - Guatemala - Nicaragua - México
- EE.UU. - España

www.masterbase.com

Negocios

bebidas con base a panela de tipo cafetería, y de tipo coctelería como tal en su carta.

Lara destacó que trabajan directamente con los campesinos paneleros, no tienen intermediarios en la negociación, pagan el costo que es las panelas que son certificadas orgánicamente. Cuentan con varios proveedores de panela orgánica, en Villeta, Risaralda y están en negociaciones con una finca en Guaduas, que se encuentra en proceso de certificación.

Para la gerente de Panelate, quien quiere abrir más puntos a nivel nacional e internacionalizar, su modelo de negocio no se ha mostrado en el exterior como se debería porque hasta ahora Colombia está exportando panela a Londres, China, Japón, España, Francia.

▼ Panela Oro del Valle

La visión del nuevo negocio de la panela ha llegado hasta la Bolsa de Valores de Colombia, a través de Monbel Trading Partners, una empresa agroindustrial dedicada a la producción y comercialización de derivados naturales de caña de azúcar para la industria de alimentos y bebidas.

Monbel Trading Partners tiene registrada la marca Oro del Valle, con la que desarrolla productos alimenticios de calidad. La firma tiene la línea de Panela Oro del Valle



↑ **Magda Carolina Lara**, gerente general de Productos Paneleros Panelate.

como una marca posicionada y reconocida en la industria.

Esta es una empresa que desde sus inicios ha estado siendo monitoreada por varias entidades, entre ellas Innpulsa y la Bolsa de Valores de Colombia, BVC, porque su meta era buscar proyectos con un alto impacto social y que estuvieran haciendo las cosas bien.

Entonces la compañía fue seleccionada para formar parte de a2censo, la plataforma de crowdfunding de la BVC, que le permite visibilizar el trabajo que viene desarrollando con pequeños productores de caña de azúcar, y buscar recursos financieros con los cuales podrán llegar

con sus productos al exterior y aumentar los volúmenes de compra a los campesinos paneleros.

Diego Montes, gerente de Monbel Trading Partners, destacó que hace seis años la empresa comenzó con ventas de \$28 millones y ha tenido un crecimiento exponencial, que los llevó a cerrar ventas en 2019 por alrededor de \$3.200 millones. La empresa actualmente vincula a más de 200 pequeños productores de caña de azúcar, profesionalizándolos en el tema de cultivo y pagando sus materias a precios justos.

Hoy en día la compañía tiene más de 25 productos de innovación propia a base de panela, en sus presentaciones pulverizada, con sabor, y son proveedores de empresas como Nestlé, Harinera del Valle o la cadena Tostao.

“A través de la generación de valor agregado y de la inocuidad hemos logrado llegar con el producto a mercados especializados y a la industria de alimentos que cada vez consume más nuestro producto en lugar del azúcar convencional”, asegura Montes. ■

Una nueva ley

Se espera que en tres meses esté reglamentada la Ley de la Panela, que fue sancionada el año pasado por el presidente Iván Duque. Esta ley tiene incentivos para las empresas que compran panela para procesos industriales, para la exportación y un plan de producción de licores artesanales que pueda darle un valor diferente al producto, entre otros beneficios. Esta norma se espera que incentive aún más el desarrollo del sector.