Contenido

1 RECAUDO CUOTA DE FOMENTO PANELERO INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019.....3

1.1 Introducción.....3

1.2 Metas y Logros (Trimestre).....3

1.3 Comparativo Precios Resolución 3

1.4 Comparativo Recaudo Enero-Febrero 2018-2019.....4

1.5 Comportamiento Histórico de Recaudo.....4

2 PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019 6

2.1 Introducción.....6

2.2 Metas y Logros (Trimestre).....6

2.3 Desarrollo de Actividades del Programa 20

2.3.1 Seguridad Social y Laboral.....20

2.3.2 Calidad Del Producto y Participación en Espacios de Discusión de la Normatividad.....22

2.3.3 Capital Social y Fortalecimiento Organizacional.....25

2.3.4 Certificación Orgánica.....26

2.3.5 Gestión Ambiental.....28

2.4 Otros.....29

2.4.1 Proyecto de Norma Internacional CODEX "Panela".....29

2.4.2 Gestión para compra de panela con valor agregado en el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF 30

2.4.3 Proyecto de investigación para el posicionamiento de la Panela (OEI – Organización de Estados Iberoamericanos).....30

2.4.4 Proyecto de producción de Ron Agrícola alianza Domecq - Fedepanela – Fondo De Fomento Panelero 31

2.4.5 Participación en Mesa Sectorial de Panela 31

2.4.6 Asistencia en temas sanitarios y normativos 32

3 PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019 32

3.1 Introducción.....32

3.2 Metas y Logros (Trimestre).....32

3.3 Desarrollo de Actividades del Programa 33

3.3.1 Sistema de Información de Precios 33

3.3.2 Áreas, Producción y Rendimiento 2018-2019.....1

3.4 Validación Encuesta Nacional Panelera (E.N.P) 1

3.5 Sistema de Información Geográfica.....3

3.6 Página Web (Sipa) 4

3.7 Programa Sistema de Información: 5

4 PROGRAMA COMERCIAL INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019 5

4.1 Introducción 5

4.2 Contexto de la Producción Panelera y situación del mercado. 7

4.3 Metas y Logros (Trimestre) 10

4.4 Desarrollo de Actividades del Programa Comercial 12
4.4.1 Modelos de Negocios 12
4.4.2 Fortalecimiento Encadenamientos Productivos 26
4.4.3 Promoción Internacional 32
4.4.4 Convenios o Alianzas Institucionales 33
4.4.5 Otras Actividades 34

5 PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019 40

5.1 Introducción 40

5.2 Metas y Logros (Trimestre) 40

5.3 Actividades Desarrolladas 41
5.3.1 Eventos Nacionales, Regionales y Locales 41
5.3.2 Activaciones 41

5.4 Producción y Emisión de Mensajes 42

5.5 Producción de Piezas y Merchandising 42

5.6 Registro Fotográfico 42

6 PROGRAMA COMISIÓN NACIONAL DE VIGILANCIA PARA LA CALIDAD DE LA PANELA INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019 44

6.1 Introducción 44

6.2 Metas y Logros (Trimestre) 44

6.3 Desarrollo Actividades de la Comisión 44
6.3.1 Reuniones departamentales intersectoriales de vigilancia para la calidad de la panela. 44
6.3.2 Reuniones con productores comercializadores y demás actores de la cadena panela. 45
6.3.3 Actividades de (IVC) para la calidad de la panela: 47

1 RECAUDO CUOTA DE FOMENTO PANELERO INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019

1.1 Introducción

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley 40 de 1990, el pago de la cuota de fomento panelero corresponde al 0.5% del precio de cada kilo gramo de panela que produzcan los trapiches paneleros a lo que están obligadas todas las personas naturales y jurídicas que adquieran o reciban a cualquier título, transformen o comercialicen panela de producción nacional.
Por lo anterior y dado que más del 80% de los productores paneleros trabajan en la informalidad se dificulta controlar el pago de la cuota de fomento a estas personas informales por lo que Fedepanela ha desarrollado un procedimiento de verificación cobro de la cuota que consiste en que cada empaque de panela tenga adherida una etiqueta que evidencia el pago de la cuota de fomento.
La informalidad del Subsector no solo dificulta el cobro de la cuota de fomento, sino que perjudica a los productores y comerciantes en temas de precios y desarrollo del subsector.

1.2 Metas y Logros (Trimestre)

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

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

Parágrafo 5. (…) ***Los segundos compradores*** *que adquieran el producto sin verificar el pago de la cuota,* ***responderán solidariamente*** *de las obligaciones adquiridas por el agente recaudador"* (subraya y negrilla fuera de texto)
Aunado a lo anterior, el artículo 2.10.3.5.5. del decreto en mención, concluyó de manera expresa que la Cuota de Fomento **se liquidará sobre el precio del producto que figure en la correspondiente factura de venta**, precio que en ningún caso será inferior al señalado semestralmente por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.

El precio de referencia de resolución ha disminuido en un 32% con relación al primer semestre del año anterior, lo cual afecta directamente los ingresos por recaudo de cuota de fomento, debido a que el precio del rollo de etiqueta se calcula con el precio de resolución y el 70% del recaudo se recibe por rollos de etiqueta.

1.3 Comparativo Precios Resolución

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

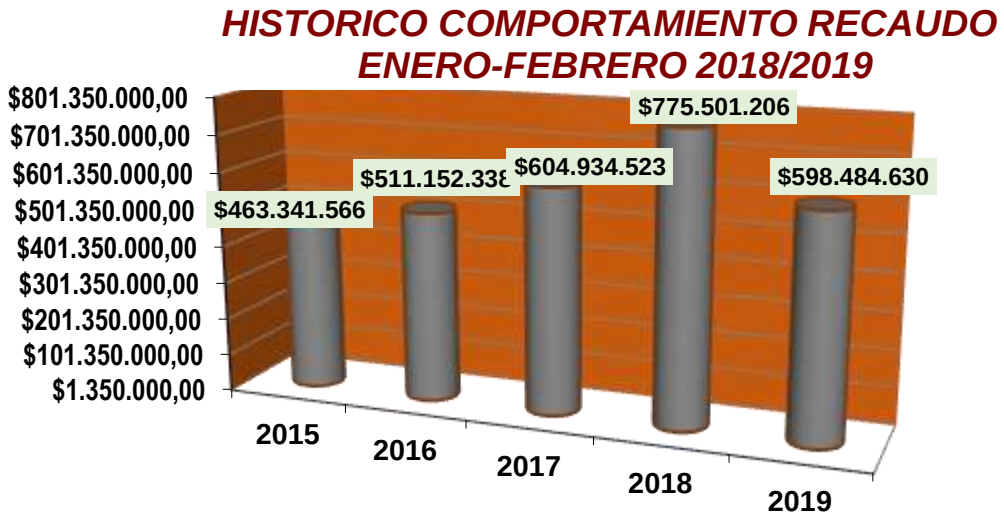
1.4 Comparativo Recaudo Enero-Febrero 2018-2019

A pesar de la baja en el 32% del precio de referencia, a 28 de febrero de 2019, el recaudo disminuyó solo un 15% comparado con el mismo periodo del año anterior.

COMPARATIVO RECAUDO ENERO-FEBRERO 2018 /2019			
DEPARTAMENTOS	**ENERO-FEBRERO 2018**	**ENERO-FEBRERO 2019**	**DIFERENCIA**
Almacenes	35.930.046	100.739.146	**180%**
Santander	38.572.035	64.423.804	**67%**
Tolima	18.286.353	19.906.928	**9%**
Caqueta	-	-	**0%**
Caldas	23.354.692	23.100.931	**-1%**
Exportaciones	21.554.030	20.246.845	**-6%**
Huila	24.976.131	20.991.000	**-16%**
Nariño	63.006.000	47.856.000	**-24%**
Risaralda	18.632.378	13.904.361	**-25%**
C\Marca	97.231.042	71.477.897	**-26%**
Cauca	17.119.873	11.721.347	**-32%**
Antioquia	122.907.924	82.082.879	**-33%**
Boyaca - Cinta	96.276.963	52.579.059	**-45%**
Valle	126.809.865	60.713.442	**-52%**
Quindio	-	1.543.991	
Norte Santander	-	7.197.000	
TOTALES	**704.657.332**	**598.484.630**	**-15%**
Carton	**70.843.874**	**-**	**-100%**

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

1.5 Comportamiento Histórico de Recaudo



Participación por Departamento

En el siguiente cuadro observamos que el 82% del recaudo está representado por los departamentos del Valle 18%, Antioquia 17%, Cundinamarca 16%, Santander 14%, Boyacá 9% y Nariño 8%.

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÒN DEL RECAUDO POR DEPARTAMENTO ENERO-FEBRERO 2019		
PARTICIPACIÒN	PANELA	Marzo
18,05%	Valle	108.000.531
16,51%	Antioquia	98.823.312
15,75%	C\Marca	94.291.239
13,83%	Santander	82.742.145
9,46%	Boyacà	56.631.460
8,10%	Nariño	48.475.576
4,13%	Caldas	24.745.538
3,59%	Huila	21.456.314
3,56%	Tolima	21.323.246
3,04%	Cauca	18.210.269
2,42%	Risaralda	14.465.415
1,20%	Norte Santander	7.197.000
0,31%	Quindio	1.833.510
0,05%	Barranquilla	289.076
0,00%	Caqueta	-
	TOTALES	*598.484.630*

2 PROGRAMA ASISTENCIA TÉCNICA INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019

2.1 Introducción

El programa de asistencia técnica del Fondo de Fomento Panelero tiene por objetivo principal dar acompañamiento técnico y agroempresarial a los productores paneleros de las diferentes regiones mediante la prestación de asistencia técnica integral, el acompañamiento agroempresarial, el apoyo en procesos de certificación en buenas prácticas agrícolas (BPA), capacitaciones y asesorías para el fortalecimiento de los conocimientos en BPA, sensibilización a los productores paneleros vinculados en encadenamientos productivos acerca del sistema de seguridad y salud en el trabajo SG-SST (Ley1562/12, Decreto 1443/14, Decreto 1072/15), construcción de capital social a través de un proceso de fortalecimiento socio – empresarial dirigido a las empresas asociativas de productores, jóvenes y mujeres así como como a través de la conformación de las redes para canalizar y promover el emprendimiento, acompañamiento en la adopción de la resolución 779 de 2006 y resolución 2674 de 2013 aplicables a trapiches y centrales de mieles, introducción de los productores en el cumplimiento de la norma HACCP (Hazard Análisis Critical Control Points) y la formación continua del sistema de gestión de calidad para que los productores puedan ganar espacios en nuevos niveles de mercado, mejorar competitividad y sostenibilidad, mejorar y aumentar los ingresos y permitir que se reactiven las economías locales y regionales.

2.2 Metas y Logros (Trimestre)

	I TRIMESTRE - 2019		
METAS	**TOTAL**	**EJECUTADO**	**% DE AVANCE**
Apoyar a 25 productores en el proceso de certificación en BPA.	25	0	0%
Realizar 232 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA.	232	27	12%
Capacitar a 696 productores beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado	696	177	25%
Implementar (3) nuevos procesos certificación orgánica grupal y/o individual en potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.	3	0	0%
Capacitar a 116 productores en normatividad orgánica e insumos orgánicos.	116	23	20%
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	15	27%
Realizar cuatro capacitaciones para recurso humano a nivel nacional.	4	1	25%

Capacitar a 696 productores sobre la normatividad ambiental vigente.	696	174	25%
Incrementar las Competencias Organizacionales en 27 Empresas Asociativas atendidas desde 2018 y 13 Empresas Asociativas nuevas para el 2019 para un total de 40 Empresas Asociativas beneficiarias mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. (Esta meta solo se puede cuantificar semestralmente).	0	0	0%
14 Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros y 14 Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras con procesos de caracterización, diagnóstico y capacitación en Planeación Estratégica del negocio, e-commers y habilidades de negociación.	112	28	25%
Dos (2) metodologías actualizadas de perfil sanitario (Resolución 779 de 2006 y Resolución 2674 de 2013),	2	2	100%
Programas base Resolución 779 de 2006 actualizados (Capacitación, limpieza y desinfección, control de plagas)	3	3	100%
Programas base Resolución 2674 de 2013 actualizados (abastecimiento de agua, mantenimiento, calibración, muestreo, producción y trazabilidad)	5	5	100%
Una (1) metodología de capacitación en manipulación de alimentos y BPM actualizada.	1	1	100%
Veinte (20) Diagnósticos sanitarios con sus correspondientes planes de implementación y seguimiento bajo requisitos de la Resolución 779 de 2006.	20	0	0%
Cuatro (4) Diagnósticos sanitarios con sus correspondientes planes de implementación y seguimiento bajo requisitos de la Resolución 2674 de 2013.	4	0	0%
Tres (3) modelos de análisis de peligros HACCP (Bloque, pulverizada y mieles).	3	0	0%
Tres (3) programas base complemento de BPM para Ley FSMA final de año	3	0	0%

Cuatro (4) capacitaciones en implementación de Ley FSMA. (1er trimestre: 0, 2do trimestre: 0, 3er trimestre: 2, 4to trimestre: 2).	4	0	0%
Impresión ejemplares material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia	1000	0	0%

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

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

- **Apoyar a 25 productores en el proceso de certificación en BPA.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 0%).***

  De acuerdo a la ficha presentada en el primer trimestre no se contempla meta en esta actividad específica, sin embargo como inicio de esta actividad se realiza la selección de dos productores por cada departamento, quienes llevan un proceso de implementación en la certificación en Buenas Prácticas Agrícolas. Para los siguientes meses se continuará apoyando técnicamente a estos productores con el fin de lograr una programación de auditoria externa y una posible certificación.

- **Realizar 232 talleres aprender haciendo en concordancia con los procesos de certificación en BPA.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 12%).***

  Para el desarrollo de los talleres aprender haciendo enfocados en certificación en BPA, el equipo técnico regional realizó previamente la indagación y preparación acerca de las Buenas Prácticas Agrícolas - BPA, que consistió básicamente en la exposición de los requisitos de Buenas Prácticas Agrícolas de acuerdo con la Resolución 30021 de 2017-ICA; A continuación se presenta los resultados obtenidos de esta actividad para este primer periodo del año en el cual se observa que se han realizado 27 talleres entre los 14 departamentos:

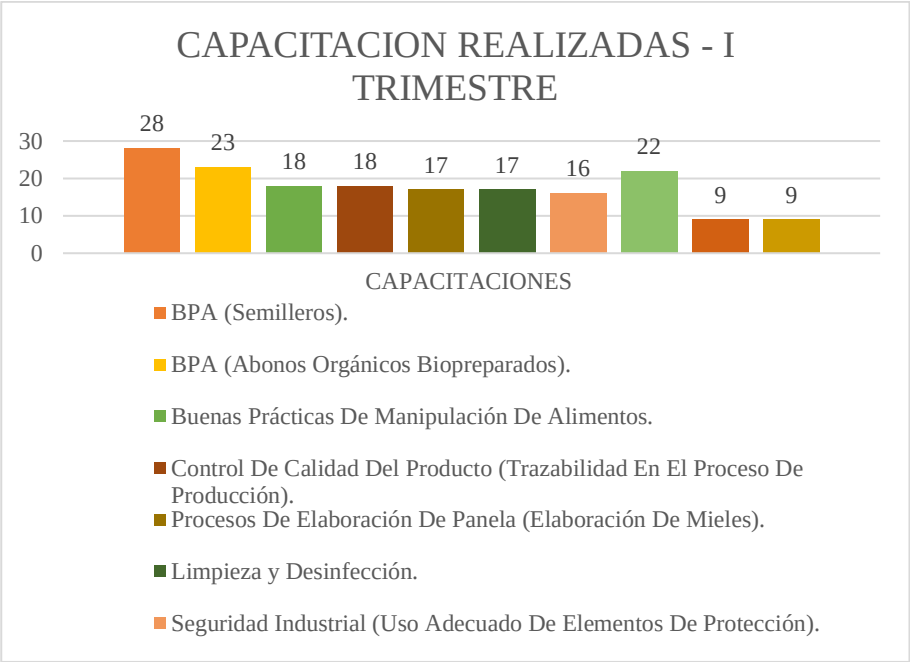
- **Capacitar a 696 beneficiarios y prestar asesoría técnica en BPA, BPM, aspectos normativos y requerimientos de mercado *(El porcentaje de avance de esta meta es de 25%).***

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

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

- Buenas Practicas Agrícolas (Semilleros).
- Buenas Prácticas Agrícolas (Abonos Orgánicos Biopreparados).
- Buenas Practicas De Manipulación De Alimentos.
- Control De Calidad Del Produto (Trazabilidad En El Proceso De Produccion).
- Procesos De Elaboración De Panela (Elaboración De Mieles).
- Limpieza Y Desinfeccion.
- Seguridad Industrial (Uso Adecuado De Elementos De Proteccion).
- Capacitación En Protocolo Administrativo
- Capacitación En Protocolo Operativo
- Capacitación En Generalidades De BPM
- Capacitación En Seguridad Industrial Y Salud Ocupacional

Se puede evidenciar en el siguiente diagrama de barras que el primer trimestre del año se realizaron un total de 177 capacitaciones desarrolladas en los grupos de 14 departamentos, se debe anotar que la capacitación en Protocolo Administrativo no se programó para el primer trimestre.



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

  Se realizaron 28 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).**

  Se realizaron 23 capacitaciones en Adopción de mejores prácticas agrícolas (Abonos orgánicos-biopreparados), los cuales cumplieron un papel decisivo en el mantenimiento de la capacidad productiva del cultivo de caña, por lo que se capacito a los productores en los diferentes tipos de abonos, el aprovechamiento de los diferentes residuos que se disponen en la finca, la manera de almacenar y preparación de estos abonos y la zona adecuada para su almacenamiento.

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

  Se realizaron 18 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 18 capacitaciones en control de calidad del producto, con el objetivo de fortalecer al grupo de productores en el diligenciamiento de información relacionada con el proceso de producción desde el origen, es decir desde el cultivo para el registro de variables tales como fechas de siembra, fertilización, control de plagas, cosecha, nivel de infestación, entre otros, seguido de variables de proceso tales como fecha de producción, cantidad de caña procesada, pH y temperatura (cuándo disponen de los equipos de medición), cantidad de insumos empleados tales como cal hidratada, guácimo, cadillo, bicarbonato entre otros, finalizando con tipo de panela producida, cantidad y lote asignado de manera que el productor pueda cuantificar de una mejor forma los costos asociados y disponer de evidencia en caso de no conformidad para detectar posibles fallas durante la producción.

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

  Se realizaron 17 capacitaciones en procesos de elaboración de panela (elaboración de mieles), con el objetivo de fortalecer a los productores en la producción de mieles de buena calidad, esto es atendiendo requisitos sanitarios importantes, como son el abastecimiento de agua (potabilidad), limpieza y desinfección de equipos y canecas, cumplimientos de requisitos en operaciones de apronte y cocción (tales como tiempos, pH, temperaturas, limpieza de los jugos, concentración de grados brix, entre otros), así mismo los requisitos asociados con las buenas prácticas higiénicas en la manipulación de alimentos para el procesamiento de mieles que permitan obtener un producto terminado (panela) que cumple requisitos sanitarios y de calidad.

- **Limpieza y Desinfección.**

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

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

  Para el primer trimestre del año se realizan 16 capacitaciones en Seguridad Industrial enfocada al uso adecuado de los Elementos de Protección Personal – EPP –, inicia desde la definición de los

EPP, continua con la clasificación y selección de los EPP, se listan los EPP recomendados definidos en función de la parte del cuerpo a proteger, las condiciones ambientales y los peligros a los cuales está expuesto el trabajador de acuerdo al área de trabajo.

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

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

- **Capacitación en Protocolo Administrativo**

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

En el primer periodo del año no se realizaron estas capacitaciones ya que están proyectadas para desarrollarlas en el II-III y IV trimestre.

- **Capacitación en Protocolo Operativo**

Para el desarrollo de esta actividad comienza con la ejecución de 22 capacitaciones en protocolo Operativo, es abordada desde la importancia de la buena administración de los recursos en general, aquellos que son propios de las empresas, físicos o materiales y principalmente el humano como parte fundamental de la cadena de producción panelera, el objetivo es identificarlos para poderles dar un uso adecuado como parte de un todo y ajustados a las necesidades del subsector.

- **Capacitación en Generalidades de BPM**

Se realizaron 9 capacitaciones en los principios generales de las Buenas Prácticas de Manufactura, con el objetivo de iniciar la formación de los productores resaltando su origen, significado, componentes, importancia, marco legal (Resolución 779 de 2006 y 2674 de 2013) y las consecuencias de no aplicar el denominado concepto de “buenas prácticas de manufactura” las tanto en la calidad y salubridad del producto, así como la imagen, reputación del productor y su capacidad de hacer sostenible sus ventas si se generan reclamaciones por calidad y/o sanciones por parte de la autoridad sanitaria.

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

  Para el primer trimestre del año se realizaron 9 Capacitaciones en Seguridad Industrial y Salud Laboral basadas principalmente en la identificación, prevención de peligros inmersos y ajustados al desarrollo de la actividad panelera, partiendo de la acertada clasificación de los mismos:

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

- **Implementar (3) nuevos procesos certificación orgánica grupal y/o individual en potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 0%).***

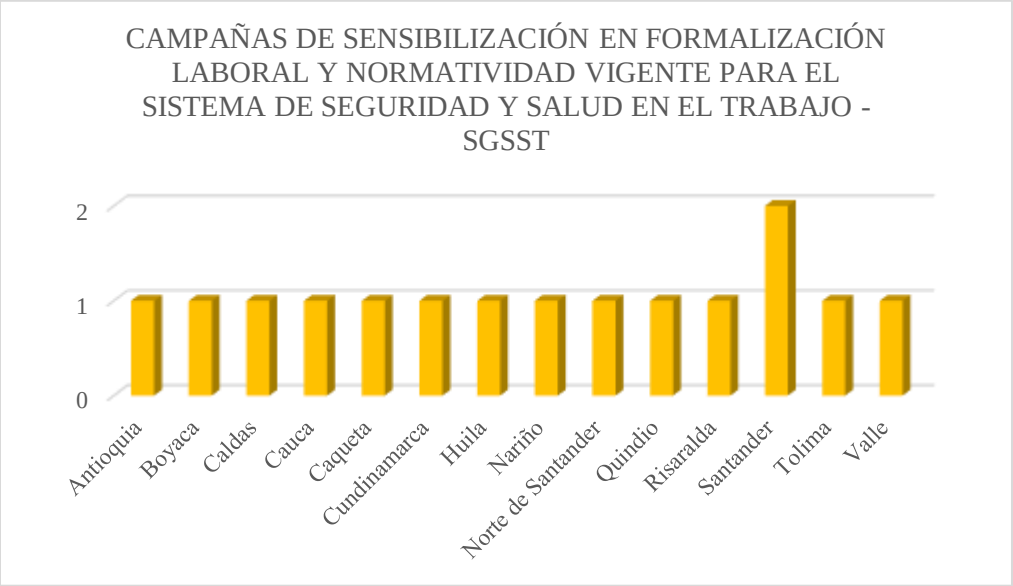
  De acuerdo a la ficha presentada esta actividad no tiene meta para el primer trimestre, sin embargo como inicio de esta actividad se realiza una selección de los tres productores postulados en los diferentes departamentos, quienes llevan un proceso de implementación en certificación orgánica y potenciales proveedores de los encadenamientos productivos. Para los siguientes meses se continuará apoyando técnicamente a estos productores con el fin de lograr una programación de auditoria externa y una posible certificación.

- **Capacitar a 116 productores en normatividad orgánica e insumos orgánicos.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 14%).***

  En el primer periodo del 2019 se realizó 16 capacitaciones de actualización en normatividad orgánica e insumos orgánicos en diferentes regiones del país a través de capacitaciones y/o brigadas se actualizó a productores en la normatividad orgánica vigente, la cual se clasifica de acuerdo al mercado al que se aspire, para el caso de Colombia la Norma Nacional – Resolución 187 de 2006, para mercado en Estados Unidos Programa nacional Orgánico –NOP/USDA y para el mercado en Europa el Reglamento 889 de 2008.

- **Realizar 56 campañas de sensibilización en formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SGSST a potenciales proveedores de los encadenamientos productivos.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 27%).***

  Para el desarrollo de esta actividad se realizaron 15 campañas de sensibilización en formalización laboral y normatividad vigente para el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo - SGSST con base en la tipificación de trabajadores identificada previamente en el subsector panelero realizada por Fedepanela, en la normatividad laboral vigente (Ley 100 de 1993, Decreto 2616 de 2013, Resolución 5094 de 2013, Decreto 604 de 2013, Decreto 2983 de 2013, entre otras), la que se encuentra en curso (Proyecto de Ley 193 de 2018) y la Resolución 0312 de 2019 la cual define los estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.



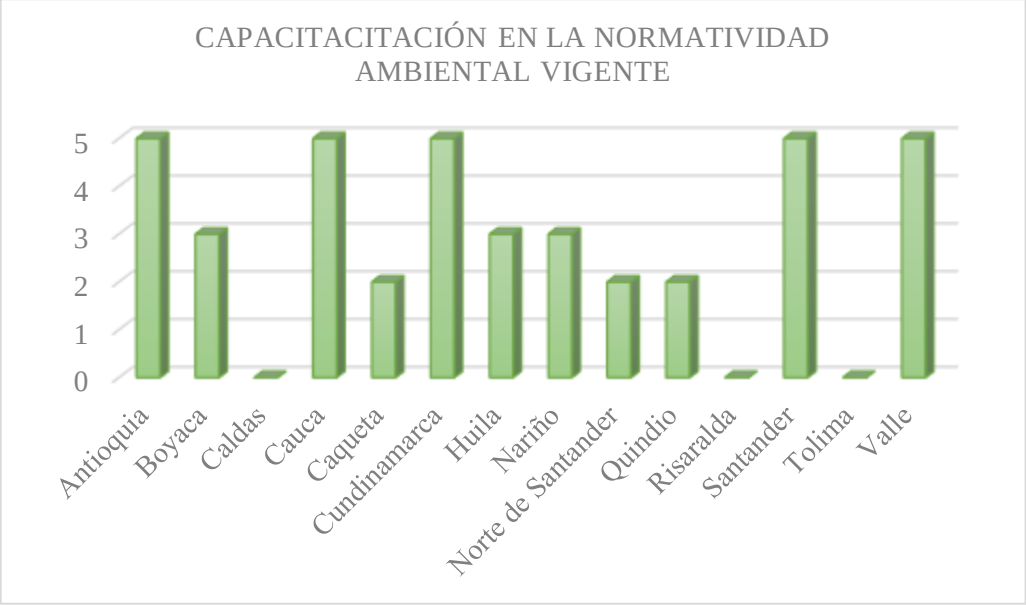
- **Realizar cuatro capacitaciones para recurso humano a nivel nacional.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 25%).***

  Se realizó una visita de campo el día 28 de marzo del 2019 en la Central de Mieles de Utica en el departamento de Cundinamarca con los profesionales de apoyo de la oficina central de FEDEPANELA, en la que se hizo una visita al cultivo y zonas cercanas a la planta, actualización del cultivo, conocimiento de los sistemas de siembra, variedades de la caña, componente fitosanitario y demás condiciones agronómicas del cultivo. En el proceso de la práctica se realizan con las Buenas Prácticas de Manufactura los procesos de elaboración de panela y mieles.

- **Capacitar a 696 productores sobre la normatividad ambiental vigente.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 25%).***

  Para dar inicio a esta actividad se realizaron 29 capacitaciones a grupos compuestos de 6 productores lo correspondiente a 174 productores capacitados, esta capacitaciones en normatividad ambiental vigente tiene por objetivo que los productores de panela conozcan la

reglamentación existente en temas de vertimientos, calidad del aire, concesiones de agua y conservación fauna silvestre, así mismo dar a conocer los últimos decretos que modifican esta normatividad y los diferentes tramites que aplican en las actividades de la producción de panela, buscando que el subsector panelero se posicione como un gremio sostenible en términos ambientales.



- **Incrementar las Competencias Organizacionales (ICO) en 27 Empresas Asociativas atendidas desde 2018 y 13 Empresas Asociativas nuevas para el 2019 para un total de 40 Empresas Asociativas beneficiarias mediante la implementación de planes de Fortalecimiento Socio - Empresarial. (Esta meta solo se puede cuantificar semestralmente). *(El porcentaje de avance de esta meta es de 0%).***

La meta establecida para 2019 es la de trabajar con 40 empresas asociativas realizando una primera evaluación ICO para obtener una línea base y tener los elementos para diseñarle a cada organización su plan de fortalecimiento socio – empresarial.
Las empresas asociativas con las que se va a trabajar durante el presente año se muestran en la siguiente tabla:

Empresas asociativas para realizar acompañamiento socio-empresarial

No.	Nombre Organización	Departamento	Municipio	No. Asociados	Línea Base ICO
1	APROPANELA	Antioquia	varios	10	50
2	AGROTABALITO	Antioquia	varios	10	50
3	CODULSAC	Antioquia	Urrao	90	62
4	ECODULA	Antioquia	San Roque	38	77

5	ASOBUENACAÑA	Boyacá	Buenavista	30	74
6	LENGUPANELAS	Boyacá	Provincia de Lengupá	40	53
7	ASOPAORGÁNICOS	Caldas	Río Sucio	10	61
8	PANELA VITAL	Caldas	Supía	10	71
9	AINPAS	Caldas	Río Sucio	170	66
10	EL CRUCERO	Caldas	Supía	13	62
11	ASOPANELA	Caquetá	Florencia	150	85
12	AGROPANELA (13 Asociaciones)	Cauca	Cajibío	500	60
13	COMPAP	Cauca	Popayan	200	44
14	EL DIAMANTE	Cauca	El Tambo	14	71
15	ASPRUT	Cundinamarca	Utica, Quebrada Negra, La Peña	131	58
16	ASOPROMIELES	Cundinamarca	Quipile	43	47
17	AAPC	Cundinamarca	Caparrapí	55	60
18	COOPAMO	Cundinamarca	La Peña	43	65
19	EL MONDEYAL	Huila	Isnos	12	55
20	APASSI	Huila	Isnos	24	76
21	ASOPROMAC	Huila	San Agustín	29	70
22	ASOPAGUA	Nariño	Ricaurte	55	74
23	ASOCAMPARI	Nariño	Ricaurte	71	60
24	EPASTAM	Nariño	El Tambo	110	69
25	APROPANELA	Norte de Santander	Teorama	45	40
26	ASOAGROCOTE	Norte de Santander	Teorama	62	42
27	COOINCAPRO	Norte de Santander	Convención	67	65
28	ASCAPAGEN	Quindío	Génova	16	52
29	ASCAPAPI	Quindío	Pijao	11	48
30	ASCAPACOR	Quindío	Córdoba	7	57
31	ASOPRI	Risaralda	Pueblo Rico	151	51
32	COOPAQUIN	Risaralda	varios	10	50
33	ASOPANELA QUINCHÍA	Risaralda	Quinchía	93	78
34	COOPAMAT	Tolima	Mariquita	30	42
35	ASOPAL	Tolima	Palocabildo	40	0
36	APROALVARADO	Tolima	Alvarado	76	49
37	ASOPACAI	Valle	El Cairo	20	59
38	COOPAVER	Valle	Versalles	43	46

39	ASOPASS	Valle	Restrepo	23	55
40	ASOPROCAÑA	Valle	Bolívar	42	81
	TOTAL ICO II			**2594**	**58,8**

Como se observa en la tabla anterior se impactará con nuestro trabajo a 40 empresas asociativas que tienen 2594 productores paneleros asociados, ubicadas en 39 municipios de los 14 departamentos donde se tienen equipos regionales de asistencia técnica. Adicionalmente se tiene una línea base producto de la primera evaluación ICO que nos arroja una media para todas las empresas asociativas de 58,8 puntos sobre 100.

Para seleccionar cuales empresas asociativas se les realizará acompañamiento se tuvo en cuenta que estuvieran participando en el modelo de encadenamientos productivos, que existiera la posibilidad de generar negocios con empresas privadas interesadas en ser ancla, integradores o alianzas productivas o comerciales y que las empresas asociativas estuvieran dispuestas a emprender un proceso de reingeniería organizacional y productiva.

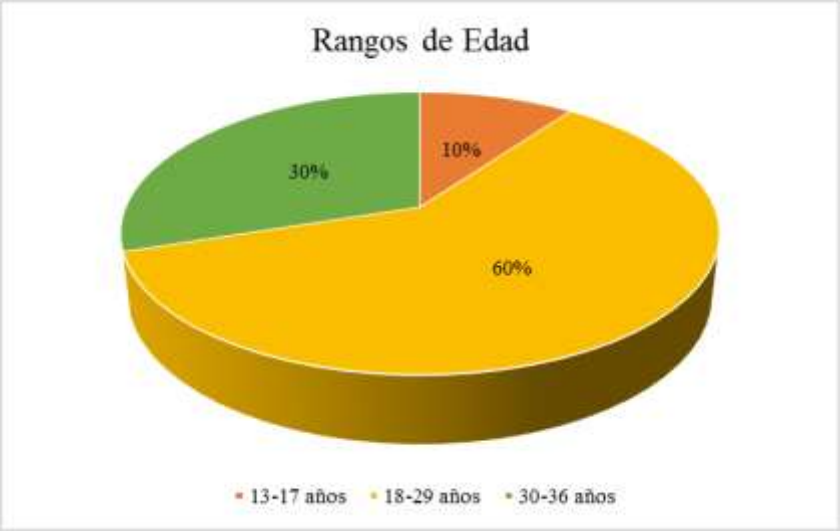
- **(14) Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros y 14 Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras con procesos de caracterización, diagnóstico y capacitación en Planeación Estratégica del negocio, e-commerce y habilidades de negociación.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 0%).***

✓ **Redes de Jóvenes Emprendedores Paneleros:**

A través de las diferentes redes sociales de Fedepanela, incluyendo la página web, se continúa con el proceso de inscripción de los jóvenes emprendedores, teniendo una excelente respuesta por parte de los interesados donde alrededor del 60% de los inscritos lo hizo por este medio a través del link http://bit.ly/2NKMygy teniendo en este momento 570 jóvenes participando de la Red.

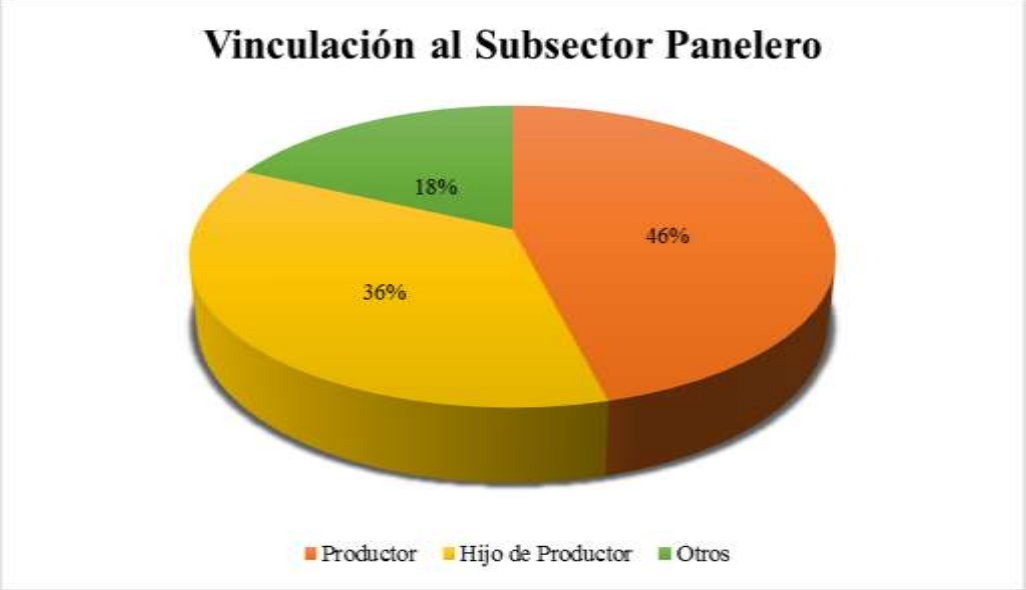
Haciendo un análisis de los rangos de edad de los jóvenes que están participando en la Red de jóvenes encontramos los resultados que se muestran a continuación, donde los jóvenes entre los 18 a 29 años corresponden al 60% de los participantes.

Rango de Edad	13-17 años	18-29 años	30-36 años
%	10	60	30



Uno de los aspectos que se ha tenido en cuenta para que los jóvenes se inscriban en la red es su vinculación con el subsector. Los resultados arrojaron que el 46% son productores, el 36 % son hijos de productores y hay un 18% de jóvenes que están relacionados con temas de emprendimiento, profesionales y técnicos agrícolas y proveedores de bienes y servicios.

Vinculación	Productor	Hijo de Productor	Otros
%	46	36	18



✓ **Redes de Mujeres Emprendedoras Paneleras:**

En este momento hay inscritas 360 mujeres ubicadas en 13 departamentos y en 84 municipios, con una participación por departamento como se muestra en la siguiente gráfica.

✓ **Aspectos a Resaltar del Trabajo de la Red de Mujeres Emprendedoras**

- Impulsar la participación de las mujeres productoras paneleras en escenarios gremiales, a través de la reforma de estatutos.
- Visibilizar las capacidades de liderazgo, desarrollo económico y social a través de la estrategia de Red de Mujeres Emprendedoras.
- Facilitar el acceso a información, especialmente para conocer la oferta de servicios estatales y espacios de participación a los cuales pueden acceder.
- Gestionar proyectos que fortalezcan procesos en las mujeres que les puedan generar autonomía económica.

✓ **Ventajas del Trabajo en Red**

- 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 le 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.

- **Impresión ejemplares material divulgativo: Variedades de Caña de azúcar Cenicaña Colombia evaluadas en las zonas paneleras de Colombia.** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 25%).***

En lo referente a la impresión del material divulgativo producto del trabajo conjunto con CENICAÑA, AGROSAVIA y otras entidades de investigación a nivel nacional se encontró que la información allegada por cada entidad superó las cantidades inicialmente previstas de manera que la primera versión del libro estaba sobre las 52 páginas y la segunda versión incrementó a 92 páginas con una excelente información reportada, de esta manera es necesario aumentar el presupuesto para cumplir con los 1000 ejemplares previstos en las metas del programa. Es de anotar que esta información será un gran aporte para los productores paneleros beneficiarios del Fondo de Fomento quienes tendrán una información actualizada y que responde a importantes necesidades planteadas hoy en la agroindustria.
Se queda pendiente de la aprobación de los recursos para poder dar cumplimiento con los 1000 ejemplares programados en la meta.

2.3 Desarrollo de Actividades del Programa

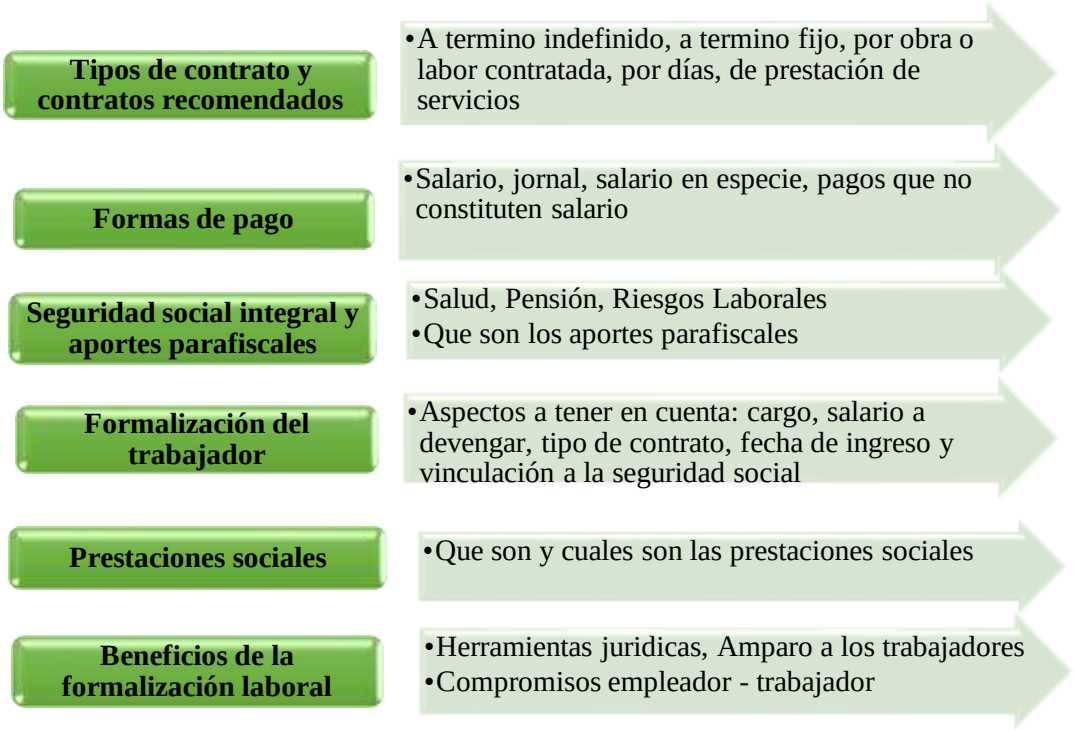
2.3.1 Seguridad Social y Laboral

Seguridad Social

Revisión, compilación y elaboración de contenido en seguridad social, de fácil entendimiento, ajustado a las características propias del subsector panelero, sirve de apoyo y sensibilización como primer acercamiento hacia la formalización laboral de productores con visión agro empresarial y/o potenciales proveedores de los encadenamientos productivos, se espera que como parte de todo el proceso se concerte en un futuro cercano a la ruta de formalización laboral que más se ajuste a cada modelo productivo.

El contenido está basado 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) y la que se encuentra en curso (Proyecto de Ley 193 de 2018), cabe resaltar que un alto porcentaje de los trabajadores del subsector panelero pudieran llegar a la formalización laboral bajo la ruta -TIPO II-, este tipo de trabajadores cuentan con las siguientes características: tiempo de trabajo – parcial: inferiores a veintiún días, tipo de contrato: verbal que puede pasar a ser laboral a tiempo parcial sin dejar de pertenecer al régimen subsidiado.

Este material servirá de consulta y apoyo en temas de formalización y normatividad laboral, con temas específicos como tipos de contratos, formas de pago, aspectos propios de la seguridad social integrada y aportes parafiscales, beneficios de la formalización tanto para el empleador como para el trabajador, la siguiente grafica describe la estructura del contenido del material guía para la formalización laboral:



Salud Laboral

De manera gradual y como parte del proceso de implementación y mejora continua del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG–SST se realizó la actualización del protocolo de Elementos de Protección Personal – EPP para funcionaros y/o contratistas con sus respectivos anexos de inspección, capacitación y seguimiento con el fin de proceder con la implementación y socialización, continuamente se realizó la actualización del protocolo para funcionarios y/o contratistas que conducen motocicleta con sus respectivos anexos de control documental, chequeo pre operacional, inspección y seguimiento con el fin de realizar la implementación y socialización a nivel nacional, documentos basados en la actualización de la matriz de peligros.

Simultáneamente de manera positiva articuladamente con la SAC, Gremios Aliados y como parte de las importantes gestiones y participación en las mesas de trabajo realizadas el año pasado, se realizó la revisión, envío de comentarios, asistencia y participación en los espacios de trabajo promovidos por la SAC articulados con el Ministerio de Trabajo en donde el subsector panelero realizó sus correspondientes aportes en la reciente Resolución 0312 de 2019 la cual define los estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST, anteriormente Resolución 1111 de 2017. Con este importante avance en la normatividad del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo flexibiliza, reduce costos, dinamiza y amplía los plazos tanto en la implementación como en las visitas de inspección por parte del Ministerio de Trabajo para el cumplimiento de la misma, lo anterior lo describe la siguiente gráfica:

Es muy importante adelantar acciones en las diferentes regiones en pro de la aplicación de esta normatividad en la actividad productiva panelera, de este modo se vienen adelantando gestiones con la Gobernación de Cundinamarca y Santander para la posible consecución de recursos a través de alianzas para ejecutar actividades específicas de promoción de entornos laborales seguros y ejecutar acciones encaminadas a la prevención de riesgos laborales así como también contribuir con el cumplimiento de uno de los puntos de Resolución 0312 de 2019 de los estándares mínimos del SG-SST.

2.3.2 Calidad del Producto y Participación en Espacios de Discusión de la Normatividad

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

- **Dos (2) metodologías actualizadas de perfil sanitario (Resolución 779 de 2006 y Resolución 2674 de 2013):** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 100%).***

Producto del trabajo realizado los años 2016, 2017 y 2018 en el acompañamiento técnico a los productores de Panela para el cumplimiento de la Resolución 779 de 2006 y Resolución 2674 de 2013, así mismo por cambios realizados por parte del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA en materia de inspección sanitaria a las plantas de producción de alimentos, se identificó la necesidad de realizar actualización a las metodologías empleadas por FEDEPANELA para el diagnóstico del cumplimiento sanitario en trapiches,

centrales de mieles o centros de acopio de Panela con el objetivo de armonizar el trabajo técnico con las nuevas exigencias de la autoridad sanitaria y de mejorar el método de trabajo para hacerlo más preciso y completo.

Por lo anterior y teniendo en cuenta que para este acompañamiento técnico se ha venido manejando desde el 2015 el concepto de "metodología de cinturones" se propone una actualización tanto específica como global para dar curso en los próximos años de la inclusión de nuevos referentes certificables transversales a la calidad e inocuidad tales como agricultura orgánica, comercio justo, ambiental, seguridad industrial entre otros que permiten dar valor agregado al producto y a la organización panelera.

De acuerdo con estas necesidades, se plantea el siguiente esquema, en el cual el eje principal corresponde al componente sanitario (calidad/inocuidad) seguida del eje transversal representando en normas complementarias que son certificables.

EJE PRINICIPAL COMPONENTE SANITARIO			EJE TRANSVERSAL VALOR AGREGADO CERTIFICABLE														NORMA PRIVADA
CALIDAD / INOCUIDAD			CULTIVO								PRODUCTO		EMPRESARIAL	SOCIAL	AMBIENTAL	SEGURIDAD INDUSTRIAL	
			BPA Y SOSTENIBILIDAD				ORGÁNICO										
			RESOLUCION 30021 de 2017	GLOBAL GAP	BONSUCRO	RAINFOREST	ESTADOS UNIDOS	EUROPA	COLOMBIA	OTRAS	FSMA	NTC 1311	ISO 22000	COMERCIO JUSTO	ISO 14000	ISO 45000	
	ORO	HACCP											ISO 9001				SELLO TIPO FEDEPANELA **ORO**
	PLATA	BPM: RESOLUCIÓN 2674 DE 2013															SELLO TIPO FEDEPANELA **PLATA**
	BRONCE	RESOLUCIÓN 779 DE 2006															SELLO TIPO FEDEPANELA **BRONCE**
		BÁSICO BPA															

Los campos sombreados con negro, corresponden a los mínimos que se deben cumplir en cuanto a calidad / inocuidad para aspirar a certificar en la normativa de interés. Por ejemplo, el productor panelero que esté interesado en certificarse en la norma técnica colombiana NTC 1311 (Panela) es necesario haya superado la categoría "bronce" es decir cumplir con lo establecido por Fedepanela en cuánto a requisitos básicos de BPA y las exigencias de la Resolución 779 de 2006, para luego complementar con lo requerido por la NTC.

Realizados estos cambios y teniendo en cuenta la meta de actualización de las dos metodologías (de Resolución 779 de 2006 y de Resolución 2674 de 2013), se realizó el respectivo trabajo, para dar paso al nuevo método y terminología que se identificará de ahora en adelante como "categoría bronce" y "categoría plata", con los cuales el equipo de calidad de Fedepanela (creado el presente año), iniciará un piloto de pruebas con los productores que fueron priorizados por el área comercial, después de lo cual se evaluarán los resultados y posibles ajustes para desplegar en el equipo técnico a nivel nacional.

ANEXO 1: Metodologías actualizadas de perfil sanitario (Resolución 779 de 2006 y Resolución 2674 de 2013).

- **Tres (3) programas base Resolución 779 de 2006 actualizados (Capacitación, limpieza y desinfección, control de plagas).** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 100%).***

Una vez actualizado el método de diagnóstico de la Resolución 779 de 2006, se procedió a la revisión de la base documental disponible relacionada con los programas que son exigidos por la norma y por la autoridad sanitaria INVIMA al momento de las visitas en los trapiches paneleros, con el objetivo de revisar si el contenido es eficaz según las necesidades, fácil de entender y de aplicar por parte de los productores. De acuerdo con lo anterior, el equipo de calidad actualizó y puso a disposición de técnicos y productores los siguientes programas:

- ✓ PROGRAMA DE CAPACITACIÓN (Resolución 779 de 2006)
- ✓ PROGRAMA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN (Resolución 779 de 2006)
- ✓ PROGRAMA DE CONTROL DE PLAGAS (Resolución 779 de 2006)

Los cuales deben ser tomados como documento base al momento de prestar acompañamiento técnico a los productores de panela, siendo necesario ajustar según las particularidades.

Como trabajo complementario el equipo de calidad realizó la actualización de:

- ✓ PROGRAMA DE RESIDUOS SÓLIDOS Y LÍQUIDOS (Resolución 779 de 2006)
- ✓ PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO DE AGUA (Resolución 779 de 2006)
- ✓ PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y TRAZABILIDAD (Resolución 779 de 2006)

ANEXO 2: Seis (6) programas aplicables al cumplimiento básico y complementario de las exigencias establecidas en la Resolución 779 de 2006.

- **Cinco (5) Programas base Resolución 2674 de 2013 actualizados (abastecimiento de agua, mantenimiento, calibración, muestreo, producción y trazabilidad)** ***(El porcentaje de avance de esta meta es de 100%).***

Al igual que el numeral anterior, una vez actualizado el método de diagnóstico de la Resolución 2674 de 2013, se procedió a la revisión de la base documental disponible relacionada con los programas que son exigidos por la norma y por la autoridad sanitaria INVIMA al momento de las visitas en los trapiches paneleros. El equipo de calidad actualizó y puso a disposición de técnicos y productores los siguientes programas:

- ✓ PROGRAMA DE ABASTECIMIENTO DE AGUA (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE MANTENIMIENTO (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE CALIBRACIÓN (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE MUESTREO (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y TRAZABILIDAD (Resolución 2674 de 2013)

Los cuales deben ser tomados como documento base al momento de prestar acompañamiento técnico a los productores de panela, siendo necesario ajustar según las particularidades.

Como trabajo complementario el equipo de calidad realizó la actualización de:

- ✓ PROGRAMA DE CAPACITACIÓN (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE CONTROL DE PLAGAS (Resolución 2674 de 2013)
- ✓ PROGRAMA DE RESIDUOS SÓLIDOS Y LÍQUIDOS (Resolución 2674 de 2013)

ANEXO3: Nueve (9) programas aplicables al cumplimiento básico y complementario de las exigencias establecidas en la Resolución 2674 de 2013.

- **Una (1) metodología de capacitación en manipulación de alimentos y BPM actualizada *(El porcentaje de avance de esta meta es de 100%).***

Se realizó actualización de la metodología de capacitación en manipulación de alimentos y de Buenas prácticas de manufactura BPM (presentación / taller y dinámicas) que se venían realizando desde el año 2017 con los productores de panela con el objetivo de incluir nuevas dinámicas y ejemplos recientes aplicables al sector. Como resultado del trabajo se presenta el documento en formato "Power Point" bajo el nombre "Manipulación de Alimentos y BPM en la producción de Panela – 2019" y documentos complementarios en formato "Word" para la ejecución de los nuevos talleres y dinámicas.

ANEXO 4: Metodología de capacitación en manipulación de alimentos y de Buenas prácticas de manufactura BPM.

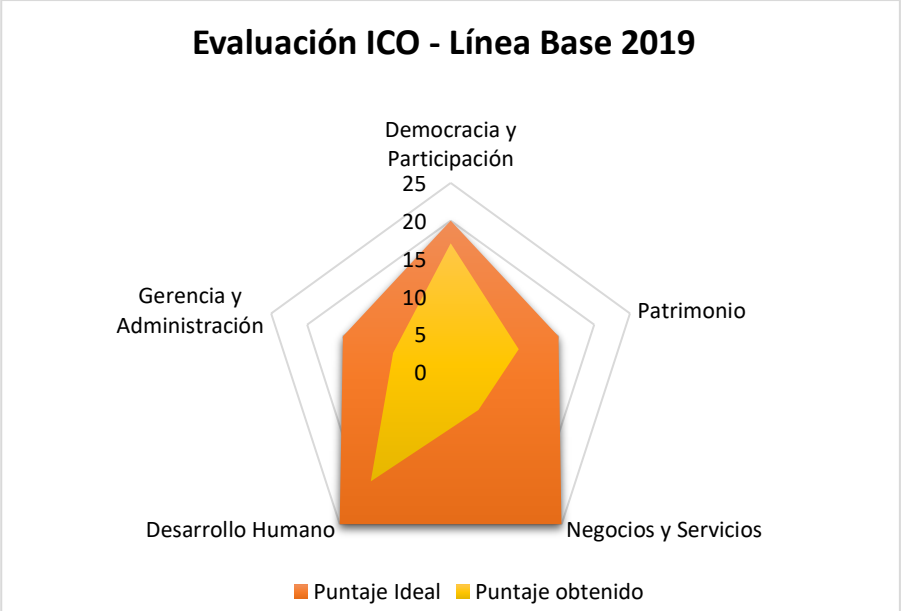
2.3.3 Capital Social y Fortalecimiento Organizacional

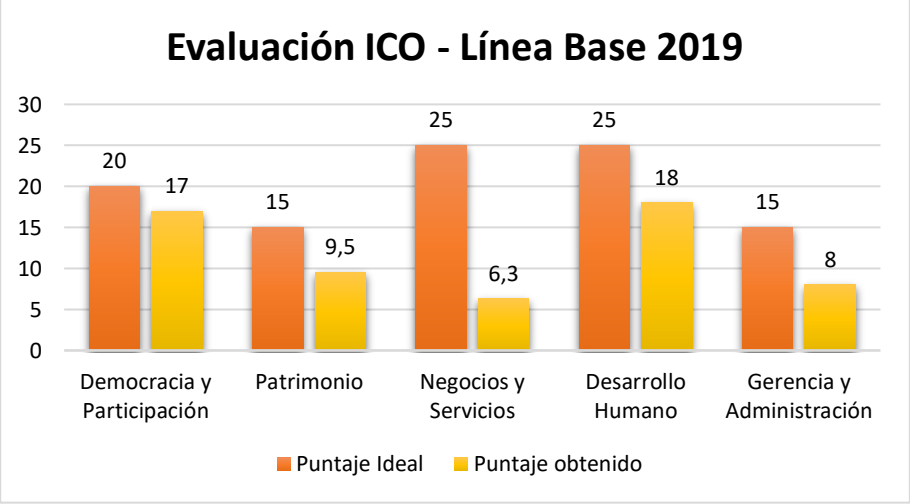
- ✓ **Levantamiento línea base de las Empresas Asociativas**

Durante el primer trimestre de 2019 los equipos departamentales de asistencia técnica realizaron una selección de las empresas asociativas, bajo los criterios anteriormente mencionados y se les aplicó una evaluación ICO que permitiera tener una línea base y elementos para diseñar los planes de fortalecimiento socio-empresarial.

Línea Base de las Empresas Asociativas I Trimestre de 2019

EJE	Puntaje Ideal	Puntaje obtenido
Democracia y Participación	20	17
Patrimonio	15	9,5
Negocios y Servicios	25	6,3
Desarrollo Humano	25	18
Gerencia y Administración	15	8
Total	100	58,8





2.3.4 Certificación Orgánica

Para este primer trimestre se está a la espera del concepto de certificación Positiva o Negativa que emite el organismo independiente de control (Certificadora) el cual es consolidado en un informe y es emitido para cada una de las organizaciones y/o productor auditado, este informe se basa en la evidencia objetiva del cumplimiento de los requerimientos de un programa de certificación orgánica.

Mediante estos informes la entidad certificadora establece el estado de cumplimiento de la normatividad en todas las operaciones o fases involucradas en el proceso debido a que allí se consolidan los hallazgos encontrados y tiempos de cumplimiento. Finalmente una vez se subsanen

los hallazgos encontrados y se envíen al ente certificador el levantamiento de estas no conformidades y/o hallazgos encontrados son sometidos a evaluación.

A continuación, se mencionan los productores y/o asociaciones que están a la espera del concepto de certificación.

Departamento	Nombre de la Organización y/o productor individual	# Productores	Estado de la organización	Área a certificar (Ha)	Ton/ Año Panela	Normas
Cundinamarca	Hildebrando Barrera	1	En proceso - concepto de certificación	23	115	EU /USDA NOP
Risaralda	Asoprí	14	En proceso - concepto de certificación	53,3	319,8	EU
	Asopanela	20	Recertificación	57,9	347,4	EU
Nariño	Rafael Román Martinez	1	En proceso - concepto de certificación	9	90	EU /USDA NOP
Caldas	Ainpas	15	En proceso para reconocimiento retroactivo	24	144	EU /USDA NOP

De manera simultánea se ha venido desarrollando un proceso de implementación en aspectos tales como: consideraciones generales, Sistema de Control Interno, Cultivo, Proceso, Almacenamiento, Transporte y Etiquetado a las organizaciones y/o productores individuales interesados en hacer parte y/o continuar en el proceso de certificación orgánica.

Departamento	Nombre de la Organización y/o productor individual	# Productores	Área a certificar (Ha)	Ton/ Año Panela
Cauca	Asodiamante	27	16	75
Cundinamarca	Agroindustria El Bagazal S.A.S	1	14	105
Caldas	Asopaorganicos	7	14	60

2.3.5 Gestión Ambiental

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

- ***Cambio climático***

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

En este sentido para el primer trimestre del presente año se ha realizado el seguimiento y acompañamiento al proceso de revisión del documento de propuesta del proyecto, por parte de GEF, como resultado a esta revisión se generaron algunos comentarios, para resolver en conjunto con el Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible y Finagro, una vez superados los comentarios a dicho documento, se procederá a la última etapa de la debida diligencia e iniciar el piloto.

- ***Proyectos normativos-Estándares de emisiones aplicables a la industria***

Se participó en la reunión de socialización de los proyectos normativos para estándares de emisiones aplicables a la industria, convocada por asuntos ambientales sectoriales y Urbana del Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS), donde se dio a conocer el proyecto de implementación de CONPES 3943 Política para el mejoramiento de la calidad del aire, que busca reducir la concentración de contaminantes en el aire que afectan la salud y el ambiente.
Así mismo se dió a conocer la Resolución 2267 de 2018, que se encuentra en consulta pública, donde se realiza precisiones al sector ladrillero, cerámico, el estándar de emisión para la producción de ferroníquel y el tratamiento térmico de residuos. Actualmente se encuentra en proceso de desarrollo normativo dos aspectos, primero los estándares de mercurio-emisiones no intencionales a sectores identificados como altos consumidores de carbón, segundo el ajuste al permiso de emisiones, que busca estándares unificados de emisiones.

- ***Comité ambiental Sociedad de Agricultores de Colombia – SAC***

En el transcurso de este trimestre se llevó a cabo el comité ambiental en la SAC con los diferentes gremios asociados para tratar los siguientes temas:

Agenda ambiental-Pacto Sectorial: Tiene como meta principal establecer mecanismos y acciones que permitan alcanzar los objetivos comunes de los firmantes en materia de gestión ambiental del

sector agropecuario y agroindustrial formal, reduciendo de esta manera los conflictos ambientales presentes o que podrían presentarse en su área de influencia.

Tasas y tarifas por consumo de agua: Se revisó la Resolución 1571 de 2017 del MADS, que regula la tarifa mínima de la tasa por Utilización de Aguas, a lo cual se busca que el MADS llegue al congelamiento de la tarifa dado que del principio de no regresividad de la norma ambiental impide una reducción del valor establecido.

Corporaciones Autónomas Regionales: Se planteó que en el proyecto de ley presentado por MADS al congreso de la Republica, donde se busca fortalecer las corporaciones autónomas regionales y de desarrollo sostenible en el marco del sistema nacional ambiental establecido en la ley 99 de 1993, se propone establecer las reglas que se deben aplicar para las personas que se presentan al consejo directivo

Demanda de constitucionalidad articulo 10 Ley de Páramos: Se señaló la importancia de la participación de los agremiados dado que la implicación temática del asunto es la exclusión de las actividades de bajo impacto en ecosistemas protegidos, lo que debería llevar a todos los subsectores a pensar el tema en estos términos para consolidar una posición gremial que va a ser la que se envíe a la Corte Constitucional una vez se le comunique a la SAC el oficio sobre el tema, en el que se requiere su participación. Se concluyó que a pesar que la mayoría de los gremios presentes, no tienen actividades en estos ecosistemas, es necesario sentar un aposición, dada la responsabilidad por lo que se debían buscar mecanismos internacionales para la protección de los páramos como el Acuerdo de País o Kyoto u otros relacionados con la biodiversidad del planeta.

2.4 Otros

A continuación, se presentan actividades complementarias desarrolladas:

2.4.1 Proyecto de Norma Internacional CODEX "Panela"

FEDEPANELA – FONDO DE FOMENTO PANELERO ha seguido participando en el Subcomité de azúcares del CODEX ALIMENTARIUS que lidera el MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO - MINCIT, en el proyecto de norma internacional para la Panela, cuyo objetivo es facilitar un lenguaje técnico entre países y con ello promover el comercio en un mercado global.

Teniendo en cuenta la oposición de países tales como Brasil y Japón, a temas sensibles como es el caso del contenido mínimo de azúcares reductores en la especificación fisicoquímica, FEDEPANELA – FONDO DE FOMENTO PANELERO remite respuesta al MINCIT en la cual invita a todos los países que no comparten el valor establecido para este parámetro (actualmente mínimo 5.3% en base seca) a que se vinculen a un nuevo proyecto de norma para incluir sus productos en la norma general de azúcares CODEX STAN 1999 y con ello permitir que Colombia continúe el trabajo para un tipo especial de "azúcar no centrífugo" que es el caso de la Panela.

Es importante resaltar que aun cuando se tiene para reductores un valor actual de 5.3% en base seca, es importante que a nivel interno el país revise de nuevo esta cifra teniendo en cuenta estudios recientes que ha desarrollado el SENA para la presentación pulverizada y en la cual se evidencia

que el contenido de azúcares reductores es visiblemente inferior (resultados entre 3.0 y 4.0), razón por la cual Colombia debe replantear la cifra no solo pensando en el mercado internacional sino en el local con el propósito que la especificación técnica refleje realmente las características fisicoquímicas de la Panela del país.

2.4.2 Gestión para compra de panela con valor agregado en el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF

Una vez identificada la posibilidad de retomar contacto institucional con el ICBF por parte del presidente de Fedepanela del departamento de Caldas, se procede a retomar el trabajo realizado desde el año 2015 con la línea de productos de Fortipanela con el objetivo de ofrecer a esta institución productos a base de Panela y de fácil preparación para el consumo de la población infantil y adolescente. En un primer encuentro sostenido con la Doctora María Mércedes Liévano, subdirectora de la entidad, se abrió la posibilidad de incluir en las minutas de la institución este tipo de productos, sin embargo nos fue advertido la entrada en vigencia de la Resolución 3803 de 2016 en la cual se establecen las RIEN – Recomendaciones de Ingesta de Energía y Nutrientes para la población colombiana en la cual se incluyen modificaciones entre otros al consumo de carbohidratos y por ende de azúcares según el sexo, edad y actividad física de la población en el país, creando restricciones en el consumo diario de "azúcar" y por ende de panela.

Analizada la nueva Resolución, y con el objetivo de armonizar con las exigencias se procede a modificar las formulaciones de los productos para disminuir su aporte de panela y como tal de "azúcar" para presentar ante el ICBF una alternativa más ajustada a las necesidades nutricionales,

A pesar de los cambios en la formulación, la institución indicó que a partir del presente año solamente se realizará compra de azúcar y de panela para la población que está a cargo de la institución (estimada como 25% de la población total) y que no se incluirán en las minutas ningún tipo de productos procesados (ejemplo: avenas instantáneas, milo®, chocolisto® u otros), por lo cual queda descartada la oportunidad de abastecer al ICBF con productos como los de Fortipanela.

Producto de lo anterior, el Gerente de Fedepanela se encuentra gestionando un encuentro con el Ministerio de Salud y Protección Social para discutir los alcances de las "RIEN" y su impacto para el subsector.

2.4.3 Proyecto de investigación para el posicionamiento de la Panela (OEI – Organización de Estados Iberoamericanos)

La ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS – OEI, se acerca a FEDEPANELA – FONDO DE FOMENTO PANELERO para trabajar en conjunto en un proyecto de investigación que busca posicionar la panela nacional e internacionalmente, para lo cual se inician unas mesas de trabajo con el Doctor Carlos Moreno delegado de la dirección de esta entidad para desarrollar la planeación inicial del proyecto, el cual se pretende desarrollar bajo tres enfoques:

1. Diferenciar frente al azúcar (Recopilación y análisis de estudios relacionados con las ventajas nutritivas y aplicaciones de la Panela frente al azúcar para la gestión de estudios recientes)
2. Barreras para la comercialización (Estudio de impactos negativos, tales como la presencia de acrilamidas para la identificación de estrategias de mitigación y control)

3. Diversificación del uso de caña (Análisis de usos de la caña de azúcar para la recomendación de nuevos modelos productivos que descongestionen la sobre oferta de Panela)

Teniendo en cuenta lo anterior, se está desarrollando en apoyo de la Doctora Laura Palacio de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA – Sede Bogotá, el primer borrador del proyecto el cuál será presentado en el mes de abril del presente año ante entidades de financiamiento españolas bajo liderazgo del gerente de la OEI.

2.4.4 Proyecto de producción de Ron Agrícola alianza Domecq - Fedepanela – Fondo De Fomento Panelero

Gracias al acercamiento que FEDEPANELA – FONDO DE FOMENTO PANELERO ha realizado con la CASA PEDRO DOMECQ con la intención de gestionar proyectos que permitan la diversificación en el uso de la caña y la mejora de la calidad de vida de las familias que dependen de la actividad panelera, se logró en el primer trimestre la aprobación por parte de su presidente el Doctor Daniel Piccioto, de un primer esquema de alianza entre DOMECQ y FEDEPANELA para el desarrollo de unidades de producción de ron agrícola a localizar en el departamento de Caldas.

De acuerdo con lo anterior, FEDEPANELA tiene el compromiso de presentar en el mes de abril del presente año una propuesta inicial de infraestructura (bajo ingeniería básica) y de operación de un modelo de producción de ron agrícola tomando como materia prima el jugo de caña de azúcar para una producción de 90.000 litros año de licor concentrado a 65°, el cual será revisado y aprobado por DOMECQ para avalar su construcción e inicio de operaciones con el objeto de integrar en una primea fase a la comunidad indígena de Caldas.

Con el esperado éxito de esta iniciativa, se proyecta a que este modelo se pueda replicar en otros departamentos del país, una vez superadas limitaciones de la legislación nacional para impulsar la iniciativa de DOMECQ de convertir el país en una potencia en la producción de ron agrícola.

2.4.5 Participación en Mesa Sectorial de Panela

Como parte del aporte del área de Calidad de FEDEPANELA – FONDO DE FOMENTO PANELERO en el trabajo de la Mesa Sectorial de la Panela liderada por el SENA, se presentó en el primer trimestre un resumen de los puntos que se consideran clave para la actualización de la Resolución 779 de 2006 dada la exigencia impuesta por el MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL de la necesidad de actualizar este reglamento técnico expedido hace 13 años.

Por lo anterior, es necesario comenzar una comité técnico entre delegados del MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL, MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL, INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS – INVIMA y FEDEPANELA – FONDO DE FOMENTO PANELERO para la realización del primer borrador del nuevo reglamento, el cual deberá ser sometido a consulta pública.

El área de calidad de FEDEPANELA considera que esta exigencia es una oportunidad para el sector, en la medida que se puede contribuir con la expedición de una norma más completa y ajustada a las características de la producción, teniendo en cuenta que el reglamento actual tiene

vacíos e inconsistencias que no garantizan en todos los eslabones de la cadena la sanidad del producto.

2.4.6 Asistencia en temas sanitarios y normativos

Se continúan atendiendo solicitudes presenciales, telefónicas y por correo electrónico de inquietudes sobre el cumplimiento de la resolución 779 de 2006 y complementarios del componente sanitario y de calidad. En el primer trimestre se contribuyó con:

- ✓ Elaboración tabla de nutrición según norma FDA en español e inglés para Dulcie (Experiencia Colombiana)
- ✓ Revisión caso medida sanitaria en Boyacá del comercializador IMEPEX - elaboración de concepto técnico.
- ✓ Asistencia en diligenciamiento de formularios INVIMA para trámite de notificación sanitaria ASOPAL
- ✓ Asesoría ASOPROPAM - Marquetalia Caldas en programas sanitarios y calidad requeridos por Resolución 779
- ✓ Asesoría técnica a Hugo Mario Vega (Panela Colombia) para resolución de inquietudes sobre infraestructura en trapiches (Para cumplir Resol 779).
- ✓ Asesoría Santiago Aristizabal (Cauca) - en normativa y programas sanitarios y calidad requeridos por Resolución 779 y 2674

3 PROGRAMA SISTEMAS DE INFORMACION DE PRECIOS INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019

3.1 *Introducción*

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

3.2 *Metas y Logros (Trimestre)*

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

CONCEPTO	PROYECTADO	EJECUTADO	% EJECUCION	OBSERVACIONES
Actualización de las estadísticas de áreas, rendimientos y producción.				
	Validación ENP 1 informe parcial parcial	1 informe (muestra)	100	

Desarrollo de aplicaciones web y móviles	1 app desarrollada	1 app desarrollada	100	
Actualización constante del sistema de información de precios	Reportes semanales 12	9 reportes	75	No se cumple al 100% ya que falta 3 semanas del marzo
	Reportes mensuales 3	2 reportes	75	No se cumple al 100% ya que falta 3 semanas del marzo

3.3 Desarrollo de Actividades del Programa

3.3.1 Sistema de Información de Precios

De acuerdo a los datos recolectados el comportamiento semanal de los precios iniciando el año presento una tendencia a la baja, iniciando en la primera semana de enero con un precio de **$ 1.788**, y ascendiendo en la última semana de febrero a un precio de **$ 1.604**, el descenso desde la primera semana del año ha tenido un pico de mejora del precio de **$1.628** hasta llegar al valor mínimo registrado en el año $ **1.587 en** la tercera semana del mes de febrero.

Según el comportamiento de los precios a nivel nacional el promedio aritmético en lo que va de corrido del año fue de **$ 1.644 y** Las regiones que presentaron los mejores precios fueron: Caquetá y Risaralda y los precios más bajos se presentan en el Departamento de Cauca **(**Grafica 1)

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

Este año se han empezado a analizar los precios de panelas especiales (Granulada Pulverizada, Panelin y Pastilla) para los departamentos en los cuales se toma el precio semanal, estas se toman en los siguientes departamentos: Antioquia, Boyacá, Cundinamarca y Huila; los mejores precios se han reportado en el departamento de Boyacá con un promedio de $2.150 y el menor precio en el departamento de Cundinamarca con un promedio en lo que lleva del año de $1.659. (Grafica 2)

De acuerdo a los valores ponderados el precio promedio de la cuarta semana de febrero fue de **$ 1.470,** Se expresan en la gráfica mensuales promedios ponderados para mejor comprensión. (Grafica 3).

De acuerdo al consolidado de los precios mensuales iniciando en enero con un valor de **$1.684** y finalizando en la cuarta semana de febrero con un valor de **$ 1.604.** Esto nos da una disminución del precio del **4.75%** (Grafica 4)

Haciendo la comparación entre el primer trimestre de 2018 y el primer trimestre del 2019 encontramos una disminución en el precio de **$ 401** lo cual significa una disminución del 19.61 % (Grafica 5).

De acuerdo al archivo historio de precios de Fedepanela – Fondo de Fomento se observa que en el año 2019 los precios se han ubicado por debajo del promedio del año 2018 en lo que va del año, perdiendo un **12.54%** de su precio (Grafica 6).

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 las principales plazas mayoristas en los diferentes departamentos paneleros y se realiza la comparación de precios para la 3 semana de febrero, en la cual se calcula una diferencia aproximada promedio del 26.18% superior a los precios tomados por EL SIPA (Sistema de información Panelero).

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

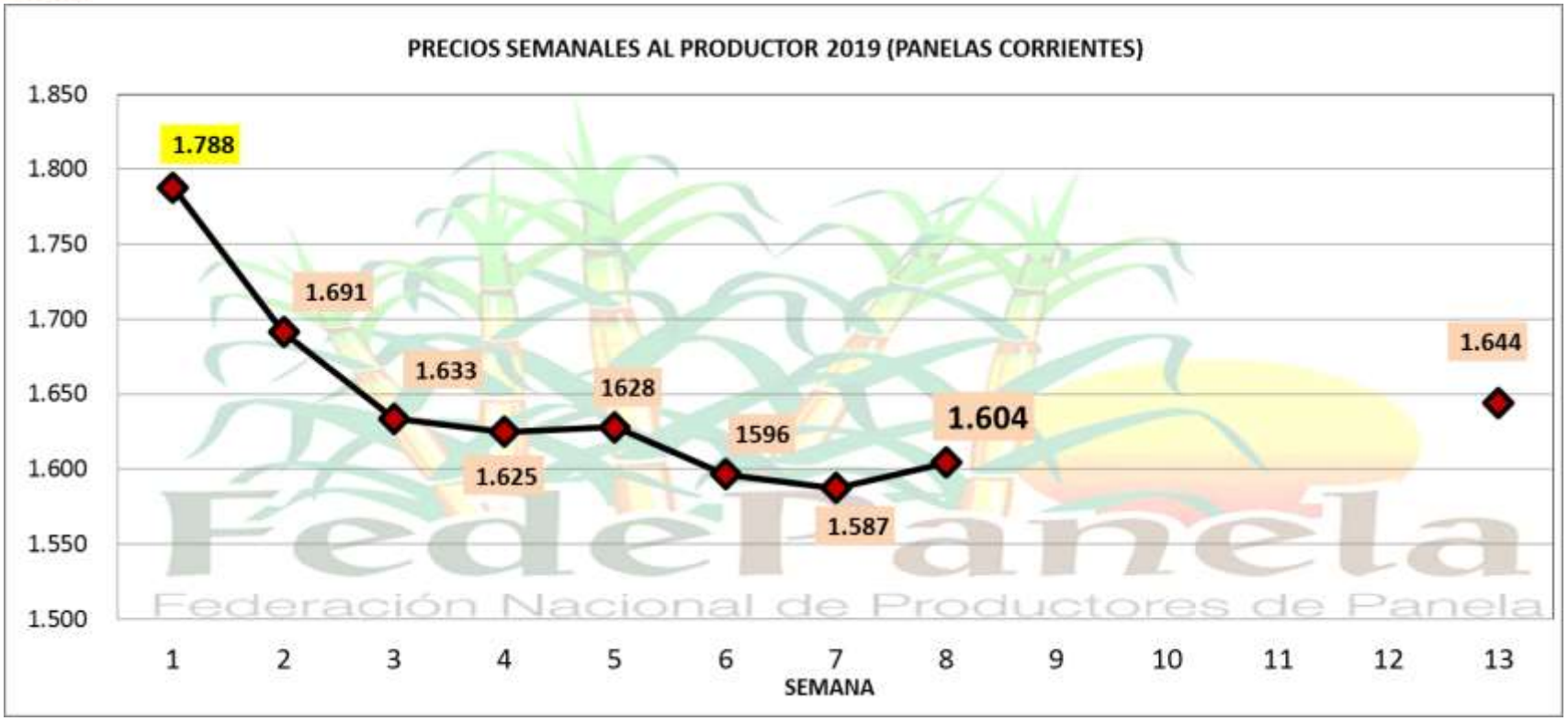
PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES)

PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO

MESES	ENERO				FEBRERO				MARZO				PROM
DEPARTAMENTO	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	
ANTIOQUIA	1.850	1.563	1.138	1.420	1.463	1.413	1.463	1.413					**1.465**
BOYACÁ	1.500	1.450	1.415	1.413	1.400	1.388	1.350	1.313					**1.403**
CALDAS	1.948	1.875	1.837	1.775	1.742	1.717	1.594	1.658					**1.768**
CAQUETÁ	2.150	2.152	2.228	2.228	2.248	2.248	2.244	2.268					**2.221**
CAUCA	1.338	1.285	1.127	1.229	1.316	1.274	1.361	1.514					**1.305**
CUNDINAMARCA	1.526	1.470	1.419	1.422	1.430	1.431	1.548	1.541					**1.474**
HUILA	1.567	1.416	1.466	1.325	1.433	1.441	1.333	1.424					**1.426**
NARIÑO	1.629	1.585	1.508	1.420	1.385	1.335	1.350	1.360					**1.446**
N SANTANDER	1.875	1.749	1.750	1.644	1.625	1.550	1.450	1.438					**1.635**
RISARALDA	2.432	2.223	2.158	2.128	2.101	2.003	2.051	2.025					**2.140**
SANTANDER	1.577	1.447	1.453	1.410	1.403	1.390	1.347	1.360					**1.423**
TOLIMA	1.600	1.600	1.597	1.595	1.530	1.515	1.465	1.447					**1.544**
VALLE	2.250	2.173	2.141	2.114	2.086	2.050	2.077	2.095					**2.123**
PROM NACIONAL	1.788	1.691	1.633	1.625	1.628	1.596	1.587	1.604					**1.644**

PRECIOS MAYOR	
PRECIO MENOR	

FUENTE : Sistema de Informacion Panelero **(SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadistica certificada por el DANE N° CI O41 - 192 de 31 de diciembre de 2014.**


PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES)
1.850
1.800
1.750
1.700
1.650
1.600
1.550
1.500
1.788
1.691
1.633
1.625
1628
1596
1.587
1.604
1.644
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
SEMANA
FedePanela
Federación Nacional de Productores de Panela

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

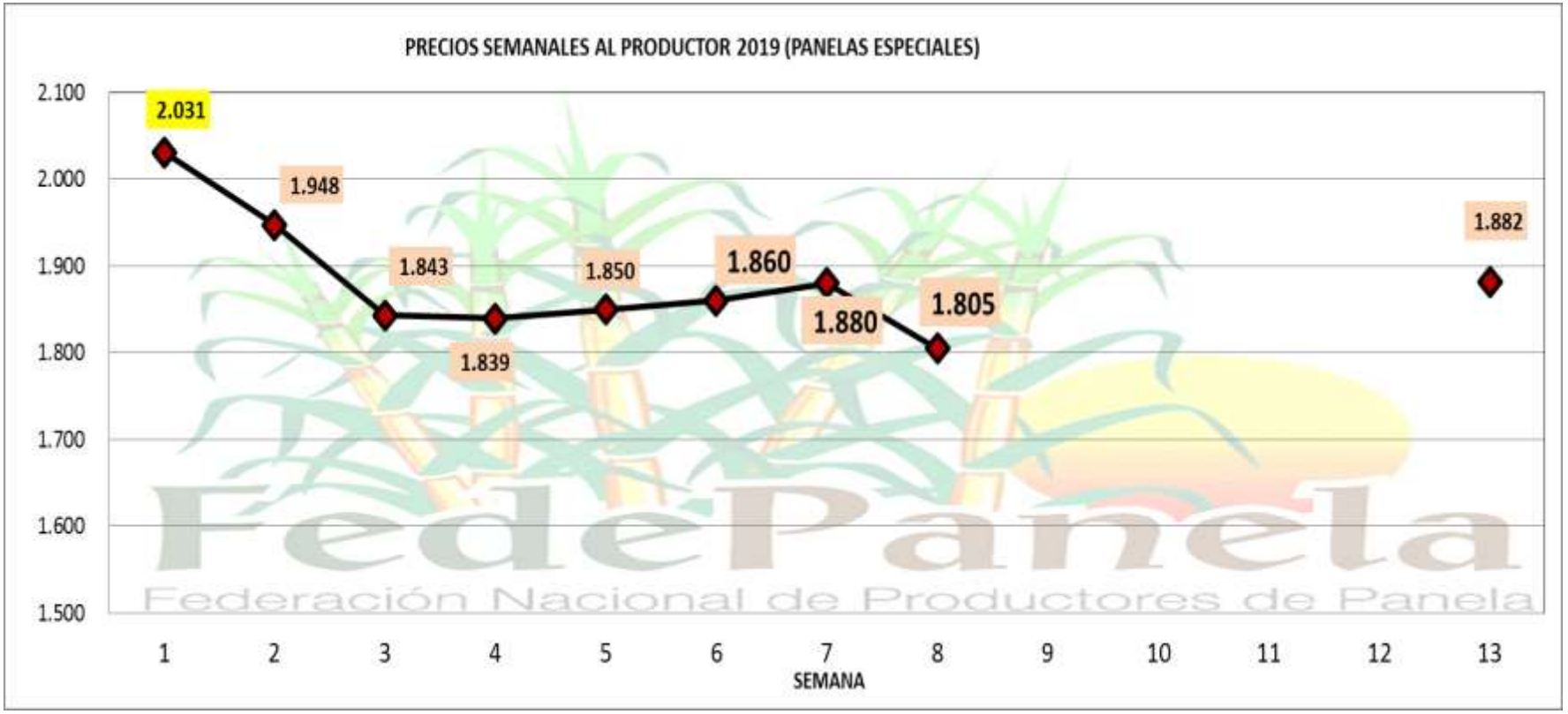
PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS ESPECIALES)

PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO

MESES	Tipo de Panela	ENERO				FEBRERO				MARZO				PROM
DEPARTAMENTO	**$/Kilo**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**	
ANTIOQUIA	**anelin y Granulada Pulverizad**	2.383	2.100	1.683	1.917	1.958	2.025	2.083	2.017					**2.021**
BOYACÁ	**Granulada Pulverizada**	2.200	2.200	2.200	2.200	2.100	2.100	2.200	2.000					**2.150**
CALDAS														
CAQUETÁ														
CAUCA														
CUNDINAMARCA	**Pastilla**	1.700	1.750	1.750	1.600	1.650	1.625	1.617	1.583					**1.659**
HUILA	**Granulada Pulverizada**	1.840	1.740	1.740	1.640	1.690	1.690	1.620	1.620					**1.698**
NARIÑO														
N SANTANDER														
RISARALDA														
SANTANDER														
TOLIMA														
VALLE														
PROM NACIONAL		2.031	1.948	1.843	1.839	1.850	1.860	1.880	1.805					**1.882**

PRECIOS MAYOR		
PRECIO MENOR		

FUENTE : Sistema de Informacion Panelero **(SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadistica certificada por el DANE N° CI O41 - 192 de 31 de diciembre de 2014.**

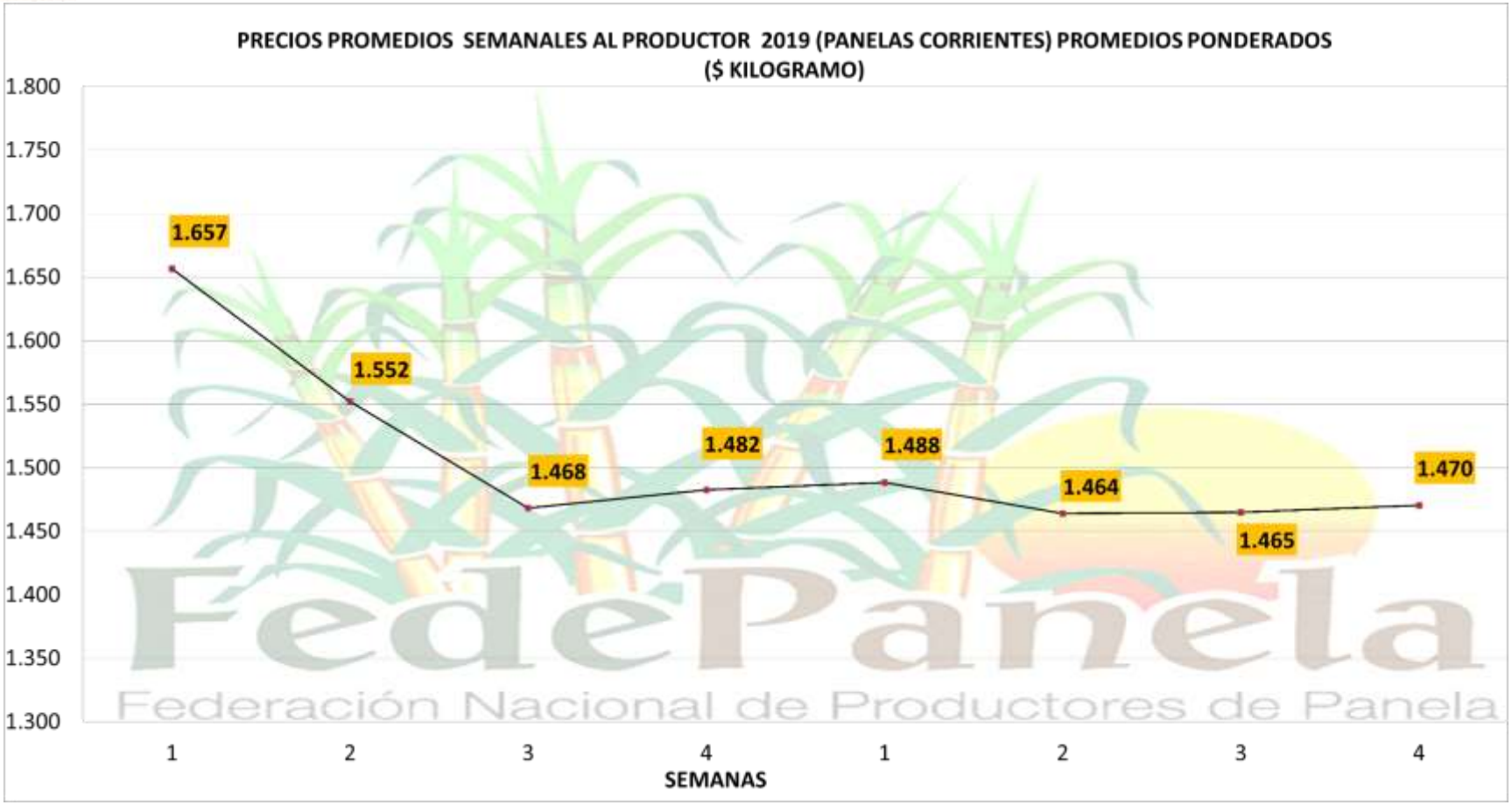

PRECIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS ESPECIALES)
2.100
2.000
1.900
1.800
1.700
1.600
1.500
2.031
1.948
1.843
1.839
1.850
1.860
1.880
1.805
1.882
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
SEMANA
FedePanela
Federación Nacional de Productores de Panela

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

PRECIOS PROMEDIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES)

PROMEDIOS PONDERADOS ($ KILOGRAMO)

MESES			ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL					PROMEDIO PONDERADO ACUMULADO
DEPARTAMENTO	PRDCCN POR DPTO PROY. 2017	PESO PONDERADO	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	
ANTIOQUIA	161.839	0,132	295	207	151	188	194	187	194	187										
BOYACA	202.124	0,165	326	240	234	234	232	229	223	217										
CALDAS	42.135	0,034	76	65	63	61	60	59	55	57										
CAQUETA	21.568	0,018	55	38	39	39	40	40	40	40										
CAUCA	76.986	0,063	136	81	71	77	83	80	86	95										
CUNDINAMARCA	167.335	0,137	258	201	194	195	196	196	212	211										
HUILA	72.034	0,059	127	83	86	78	84	85	79	84										
NARIÑO	95.581	0,078	158	124	118	111	108	104	106	106										
N SANTANDER	41.576	0,034	75	60	60	56	55	53	49	49										
RISARALDA	23.795	0,019	57	43	42	41	41	39	40	39										
SANTANDER	202.124	0,165	316	239	240	233	232	230	223	225										
TOLIMA	71.956	0,059	141	94	94	94	90	89	86	85										
VALLE	42.956	0,035	98	76	75	74	73	72	73	74										
PROM NACIONALES	**1.222.008**	**1**	**2.117**	**1.552**	**1.468**	**1.482**	**1.488**	**1.464**	**1.465**	**1.470**										**236**

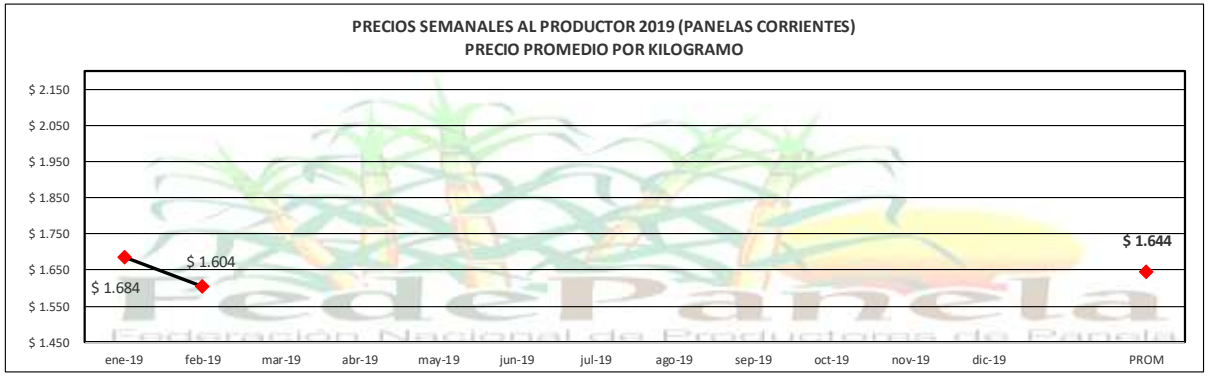

PRECIOS PROMEDIOS SEMANALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES) PROMEDIOS PONDERADOS
($ KILOGRAMO)
1.800
1.750
1.700
1.650
1.600
1.550
1.500
1.450
1.400
1.350
1.300
1.657
1.552
1.468
1.482
1.488
1.464
1.465
1.470
1
2
3
4
1
2
3
4
SEMANAS
FedePanela
Federación Nacional de Productores de Panela

Grafica 4. (Precios Mensuales promedios al Productor 2019 (Panelas Corrientes)

PRECIOS MENSUALES AL PRODUCTOR 2019 (PANELAS CORRIENTES)
PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO

Departamento	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	PROM
Antioquia	1.493	1.438											1.465
Boyacá	1.444	1.363											1.403
Caldas	1.859	1.678											1.768
Caquetá	2.190	2.252											2.221
Cauca	1.244	1.366											1.305
Cundinamarca	1.459	1.488											1.474
Huila	1.444	1.408											1.426
Nariño	1.535	1.357											1.446
N Santander	1.755	1.516											1.635
Risaralda	2.235	2.045											2.140
Santander	1.472	1.375											1.423
Tolima	1.598	1.489											1.544
Valle	2.169	2.077											2.123
Prom Mes	$ 1.684	$ 1.604											$ 1.644

PRECIO MAYOR
PRECIO MENOR



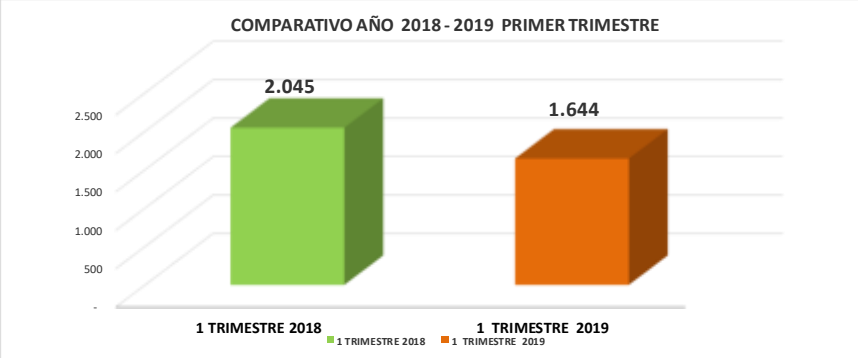
FUENTE : Sistema de Informacion Panelero **(SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadistica certificada por el DANE N° CI O41 - 192 de 31 de diciembre de 2014**

Grafica 5. Comparativo Precios Primer trimestre 2018 y 2019

COMPARATIVO PRIMER TRIMESTRE
AÑO 2018 - 2019
PRECIO PROMEDIO POR KILOGRAMO

SEMANA	1 TRIMESTRE 2018	1 TRIMESTRE 2019			
DEPARTAMENTO			**ULTIMO MES**	**VARIACION $**	**% VARIACION**
ANTIOQUIA	1.906	1.465	BAJÓ	-441	-23,16
BOYACA	1.637	1.403	BAJÓ	-233	-14,25
CALDAS	2.011	1.768	BAJÓ	-243	-12,06
CAQUETA	2.976	2.221	BAJÓ	-755	-25,37
CAUCA	2.031	1.305	BAJÓ	-726	-35,74
CUNDINAMARCA	1.692	1.474	BAJÓ	-219	-12,93
HUILA	1.928	1.426	BAJÓ	-502	-26,05
NARIÑO	1.741	1.446	BAJÓ	-295	-16,94
N SANTANDER	1.895	1.635	BAJÓ	-260	-13,73
RISARALDA	2.691	2.140	BAJÓ	-551	-20,48
SANTANDER	1.688	1.423	BAJÓ	-265	-15,68
TOLIMA	1.825	1.544	BAJÓ	-282	-15,42
VALLE	2.566	2.123	BAJÓ	-443	-17,26
PROM NACIONAL	**2.045**	**1.644**	**BAJÓ**	**-401**	**-19,61**

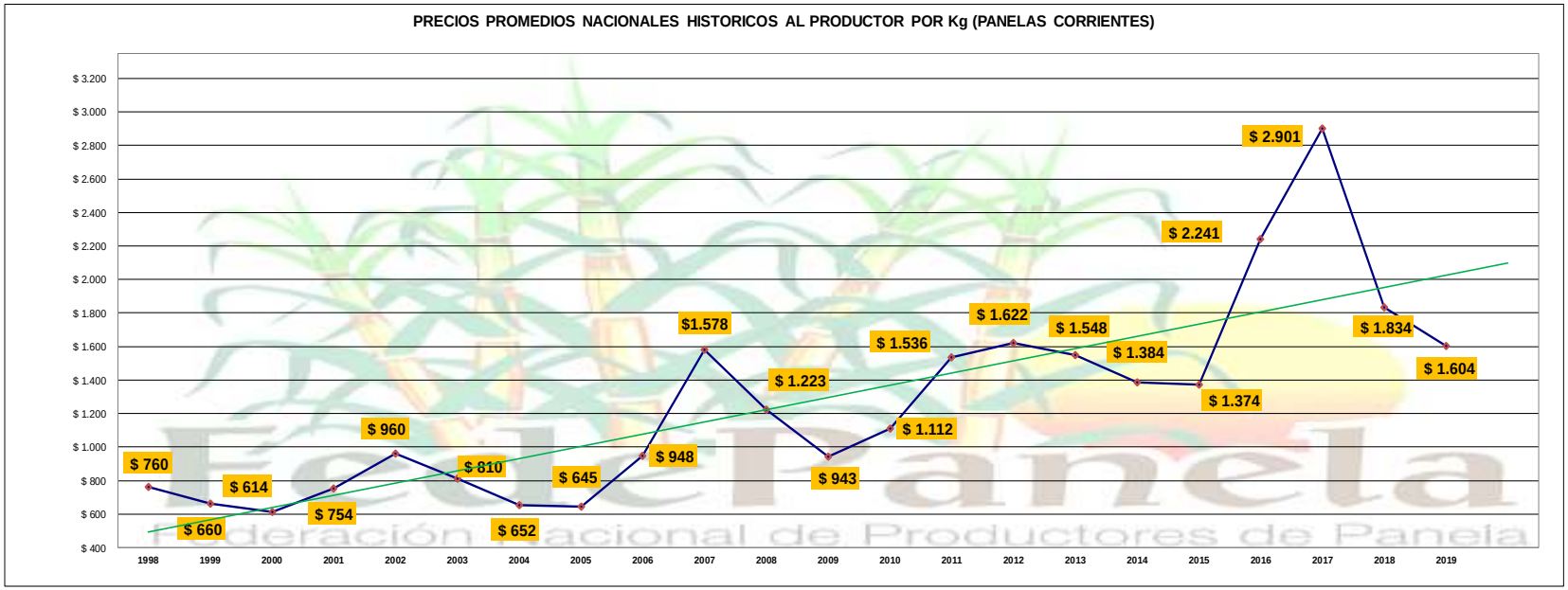
FUENTE : Sistema de Informacion Panelero **(SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadistica certificada por el DANE N° CI O41 - 192 de 31 de diciembre de 2014**



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

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

AÑO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
PRECIO	$ 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	$ 1.604
																						HASTA LA 4 SEMANA DE FEBRERO

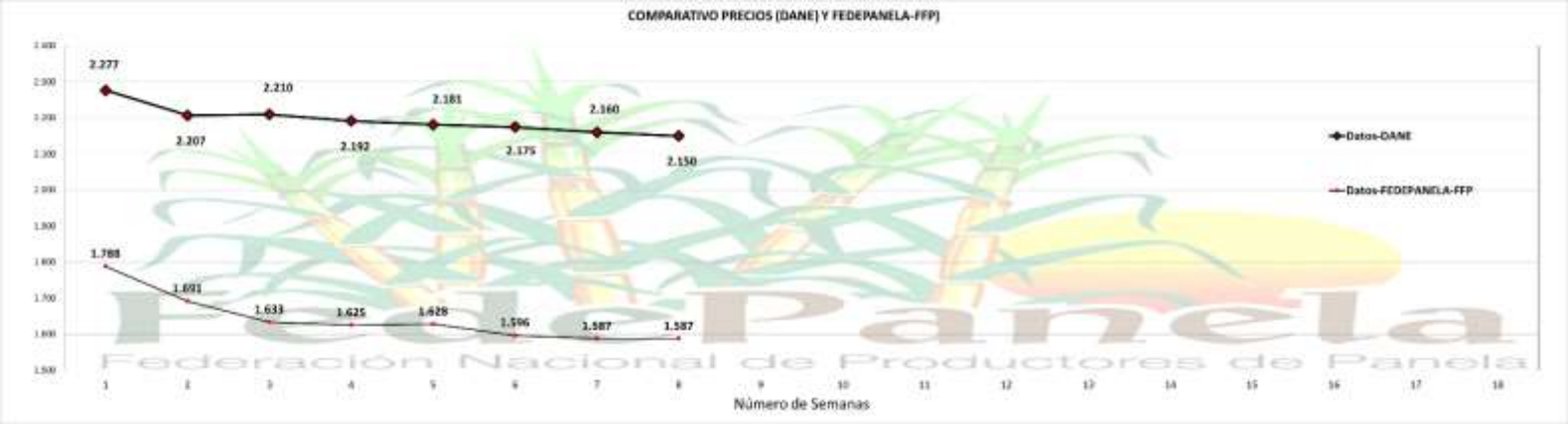


FUENTE : Sistema de Informacion Panelero (SIPA) FEDEPANELA - FONDO DE FOMENTO - Operación estadistica certificada por el DANE N° CI O41 - 192 de 31 de diciembre de 2014

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

Grafica 7. Precios Semanales Plazas Mayoristas (Panelas Corrientes)

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



3.3.2 Áreas, Producción y Rendimiento 2018-2019

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

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

Cifras Panela Proyectadas Año 2018-2019

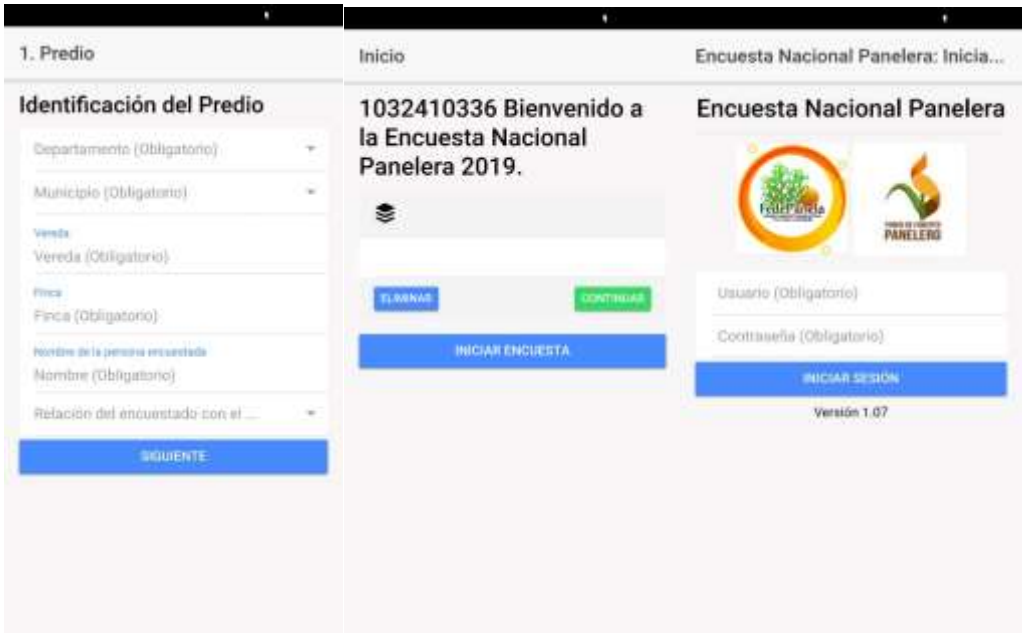
AÑOS	FEDEPANELA 2018 CALCULOS				FEDEPANELA 2019 PROYECCIONES			
DEPARTAMENTO	AREA SEM. (Ha)	AREA COSE (Ha)	PRODUC (Ton)	RENDI (Ton/Ha)	AREA SEM. (Ha)	AREA COSE (Ha)	PRODUC (Ton)	RENDI (Ton/Ha)
AMAZONAS	16,30	13,00	45,60	3,30	16,30	13,00	45,60	3,30
ANTIOQUIA	38774,74	34008,20	159933,93	4,70	37208,08	33307,00	157266,01	4,72
ARAUCA	51,00	51,00	141,00	3,10	51,00	51,00	141,00	3,10
BOLIVAR	1190,00	1100,00	10350,40	8,40	1190,00	1100,00	10350,40	8,40
BOYACA	18539,63	16362,01	157441,94	9,62	17790,56	16024,65	154815,60	9,66
CALDAS	11281,05	10364,45	47916,17	4,62	10825,25	10150,75	47116,86	4,64
CAQUETA	5719,23	4844,18	25555,05	5,28	5488,15	4744,30	25128,76	5,30
CASANARE	318,00	251,00	1621,00	4,72	318,00	251,00	1621,00	4,72
CAUCA	15307,38	13552,84	70435,32	5,20	14688,90	13273,40	69260,36	5,22
CESAR	3416,00	3406,00	16608,00	5,29	3416,00	3406,00	16608,00	5,29
CHOCO	3156,00	2905,00	5421,10	1,81	3156,00	2905,00	5421,10	1,81
CORDOBA	965,00	738,00	2706,82	3,66	965,00	738,00	2706,82	3,66
CUNDINAMARCA	40401,25	34884,11	163443,09	4,69	38768,87	34164,85	160716,64	4,70
GUAINIA	6,00	6,00	36,00	6,00	6,00	6,00	36,00	6,00
GUAVIARE	1305,00	695,00	3345,00	4,75	1305,00	695,00	3345,00	4,75
HUILA	9450,74	8070,98	56670,62	7,02	9068,89	7904,57	55725,27	7,05
LA GUAJIRA	82,00	73,00	438,00	6,00	82,00	73,00	438,00	6,00
META	1244,00	1148,00	7052,40	6,32	1244,00	1148,00	7052,40	6,32
NARIÑO	15253,92	13422,86	102531,75	7,64	14637,60	13146,10	100821,38	7,67
NORTE DE SANTANDER	9268,63	7854,09	38502,69	4,90	8894,14	7692,15	37860,41	4,92
PUTUMAYO	3183,00	2585,00	8284,20	3,86	3183,00	2585,00	8284,20	3,86
QUINDIO	594,00	518,95	4167,81	8,03	570,00	508,25	4098,28	8,06
RISARALDA	3901,59	3461,93	25672,99	7,42	3743,95	3390,55	25244,73	7,45
SANTANDER	23269,95	20998,56	222398,45	10,59	22329,75	20565,60	218688,55	10,63
SUCRE	236,00	230,00	1343,50	5,42	236,00	230,00	1343,50	5,42
TOLIMA	12514,59	11224,84	66565,91	5,93	12008,95	10993,40	65455,50	5,95
VALLE DEL CAUCA	7153,74	6472,81	42137,53	6,51	6864,70	6339,35	41434,62	6,54
VAUPES	25,00	20,00	100,00	5,00	25,00	20,00	100,00	5,00
VICHADA	220,00	140,00	551,90	4,29	220,00	140,00	551,90	4,29
TOTALES	226.843,73	199.401,81	1.241.418,16		218.301,09	195.565,92	1.221.677,90	

3.4 Validación Encuesta Nacional Panelera (E.N.P)

Dentro de los objetivos propuestos para este año en el programa de sistemas de información, se planteó la validación la Encuesta Nacional Panelera (E.N.P), para lo cual ya se seleccionó la muestra la cual se relaciona en la tabla siguiente:

DEPARTAMENTO	MUESTRA TOTAL
Antioquia	84
Boyacá	221
Caldas	53
Caquetá	10
Cauca	69
Cundinamarca	310
Huila	80
Nariño	83
Norte de Santander	34
Quindío	8
Risaralda	10
Santander	133
Tolima	46
Valle del Cauca	12
Total General	**1153**

Para el desarrollo de esta validación se desarrolló una aplicación móvil basada en Android la cual puede ser descargada por usuarios autorizados, esta encuesta se puede capturar la información off-line con el fin de evitar inconvenientes en la transferencia de información, a continuación, se muestra un ejemplo de la aplicación de la encuesta en un móvil y los parámetros iniciales ingresados:



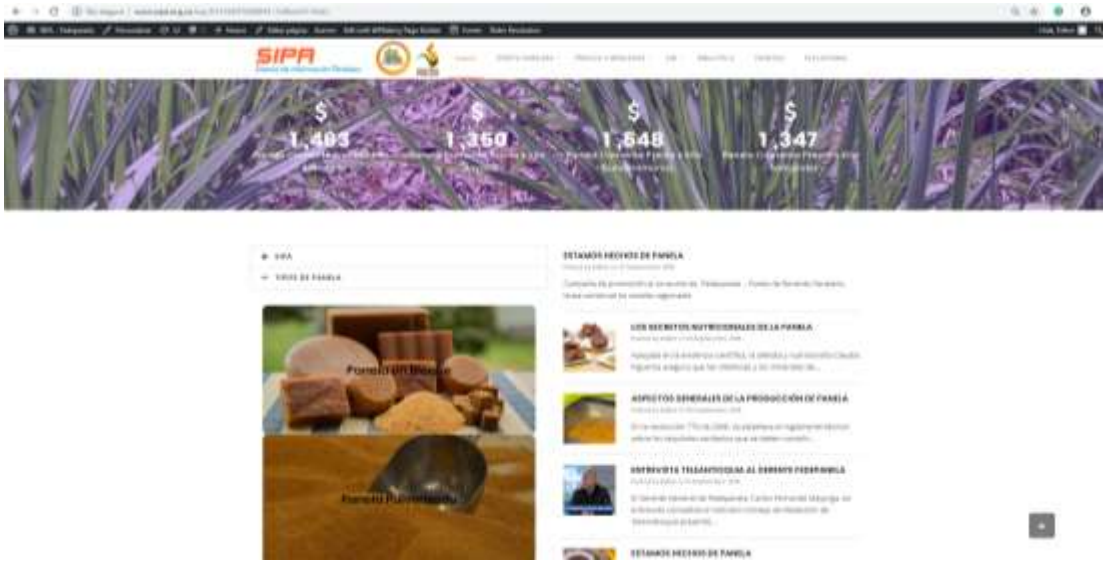
3.5 Sistema de Información Geográfica

En el primer trimestre de 2019, se continúa con la actualización semanal, mensual e histórico de precios al productor siendo medio de publicación, la página web del SIPA; adicionalmente se está consolidando la información de panelas especiales en los departamentos en los cuales se toma el dato semanal.

3.6 Página Web (Sipa)

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

http://www.sipa.org.co



3.7 Programa Sistema de Información:

Al sistema de información le fue asignada la labor de recibir en el año 2018 la visita de auditoria de sistemas del fondo, de lo cual la interventoría emitió el respectivo informe. Durante este primer trimestre, se adelantó la revisión del informe y se desarrolló un plan de mejora, para lo cual es necesario un valor de $ 116.500.000 durante dos años, para el presente año se plantea la adición de recursos por parte del Fondo de Fomento por el valor de $72.100.000.

4 PROGRAMA COMERCIAL INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019

4.1 Introducción

El desarrollo de actividades del programa comercial del Fondo de Fomento Panelero durante el primer trimestre 2019 ha estado orientado por la programación establecida en la ficha del programa y en su plan operativo aprobada por la Junta del Fondo en el mes de diciembre de 2018.

Se ha incluido un análisis del contexto y del mercado con el propósito de articular a la estrategia 360°, plan de ordenamiento de la producción, que hoy más que nunca es necesaria para definir las zonas donde se logre rentabilidad e ingresos sostenibles a futuro. Actualmente, dadas las condiciones de inestabilidad de precios que han deteriorado el ingreso de las familias productoras, perdiendo hasta más de $1 millón por cada hectárea dedicada a la actividad, además de generar perdida de negocios y afectación a las empresas que desarrollan la actividad dando cumplimiento los requisitos en materia sanitaria, calidad, ambiental, tributaria y laboral, quienes tienen una estructura de costos de producción más elevados a quienes no lo hace así. Se estima que las plantas de producción ubicadas en el Valle Geográfico del Río Cauca, están

operando a menos del 50% de su capacidad, se cerró el proceso de producción de PROTERRA, antes AIPSACOL, esto ha generado la pedida de cerca de 3.000 empleos formales con su carga social.

La situación de inestabilidad de precios evidencia una producción excedentaria de panela superior a 200 mil toneladas que deben buscar o desarrollar nuevos mercados o favorecer la diversificación o cambio de uso a la producción de panela. No es posible seguir adelantando la actividad con enfoque de subsistencia y condenando la base social del subsector a la pobreza.

En materia de desarrollo de la ficha comercial se ha avanzado en el fortalecimiento de las organizaciones para el desarrollo de nuevos mercados con una meta de asesorar 20 asociaciones y agroempresas, sin embargo se tiene un pre registro y solicitud de más de 20 organizaciones que quieren ingresar al modelo de trabajo en encadenamientos y trabajo en estructuración de los modelos de negocio. En estos modelos se pueden empezar a encontrar índices de competitividad y sostenibilidad mínimos en algunas regiones que dentro del marco de desarrollo de un mercado formal pueden ser sostenibles y generar ingresos razonables a una cadena especializada en cultivo, procesamiento y comercialización.

En encadenamientos se han priorizado 8 empresas ancla, con las cuales se ha venido avanzando en procesos contractuales y de fortalecimiento de los componentes técnicos y modelos de negocios para el cumplimiento de los requisitos en la cadena de abastecimiento, con al menos 4 de estas compañías ya se tienen procesos comerciales avanzados y contratos o acuerdos de suministro. Adicional a estas empresas, se tiene solicitud de 14 empresas adicionales que quieren convertirse en empresas integradoras, lo que muestra la aceptación de la estrategia del programa.

En apoyo a la promoción de los encadenamientos se han dejado planeadas para su realización la activación dentro del marco de la Macrorrueda Bicentenario a realizarse en CORFERIAS Bogotá, donde se hará énfasis en los usos de la panela y la miel es en la industria alimentación, canal HORECA y desarrollo de promoción en EEUU para uso en panificación en la costa este y canal HORECA en la sector de Los Ángeles para desarrollar mercado y alianza hacia productos de valor agregado.

Durante este trimestre se ha avanzado en las estrategias para gestionar y desarrollar los encadenamientos productivos a través de las alianzas institucionales lo que ha permitido suscribir acuerdo con la Universidad del Área Andina, con el propósito de apoyar los procesos, que complementará el proceso de inteligencia de mercados y verificación de requisitos, esto para planear con empresas exportadoras el desarrollo de nuevos mercados, como puede ser China, Corea y Emiratos Árabes.

Otro convenio que empieza su desarrollo es con el grupo de investigación Sociedad, Economía y Productividad –SEPRO- de la Universidad Nacional, para sistematizar el desarrollo de los encadenamientos y generar una herramienta que permita análisis de sensibilidad identificación de índices de competitividad para cada uno de los encadenamientos.

Se estructuraron las propuestas de marca “Panela de Colombia” incentivo a la exportación de panela excedentaria para el año 2019, estrategia de marca Colectiva panela de Colombia para diferenciación en el mercado internacional, se planteó la propuesta de reglamentación del artículo 6 de la Ley 40 de 1990, buscando exigir requisitos mínimos de cumplimiento de la cadena de exportación en materia laboral, tributaria, sanitaria, comercial y de calidad.

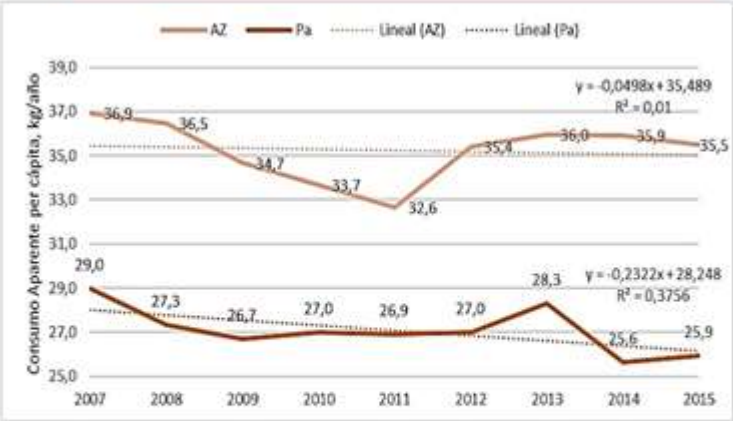
4.2 Contexto de la Producción Panelera y situación del mercado.

En nuestra obligación de consolidar los procesos productivos de la actividad panelera garantizando rentabilidad sostenibilidad y beneficios sociales es necesario evaluar el comportamiento y posibilidades de desarrollo reales en las diferentes zonas del país, hoy poseemos más panela de la que puede absorber el mercado a precios razonables que cubran los costos de producción y den sostenibilidad a la cadena.

Es necesario partir de la realidad del mercado nacional donde hoy encontramos una producción excedentaria un mercado saturado y restricciones el consumo de azúcares y carbohidratos que hacen prever una situación más complicada en el tema comercial.

FONDO DE FOMENTO PANELERO

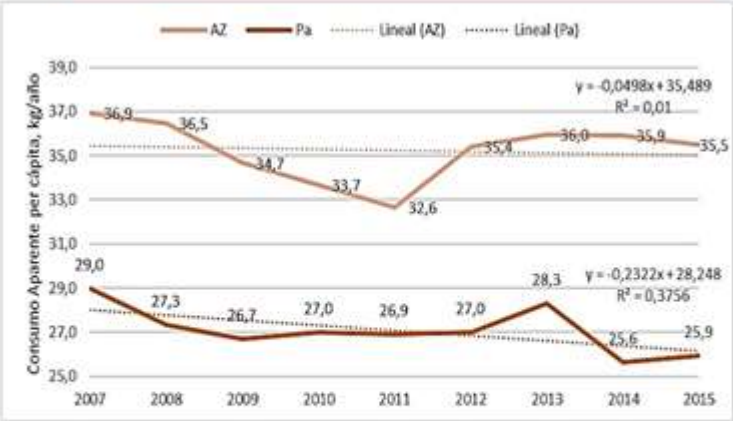
¿QUÉ PASA CON EL CONSUMO DE PANELA?



Consumo per cápita de azúcar y panela. 2007-2015. Fuente: AGRONET y ASOCAÑA

Cada vez la panela pierde consumo.
Disminución del consumo de panela y restricción al consumo de azúcares y carbohidratos (Resolución 3803 de 2016 Ministerio de Salud y Protección Social) – Hoy ceca de 60 Kg/hab-año – Lo recomendado por la Normatividad nueva es máximo 21 Kg/Hab-año

¿QUÉ PASA CON EL CONSUMO DE PANELA?



Consumo per cápita de azúcar y panela. 2007-2015. Fuente: AGRONET y ASOCAÑA

Cada vez la panela pierde consumo.
Disminución del consumo de panela y restricción al consumo de azúcares y carbohidratos (Resolución 3803 de 2016 Ministerio de Salud y Protección Social) – Hoy ceca de 60 Kg/hab-año – Lo recomendado por la Normatividad nueva es máximo 21 Kg/Hab-año

Hoy deben orientarse acciones a desarrollar mercados en las zonas que tengan competitividad y sostenibilidad, con generación de rentabilidad y en las zonas donde no se generen o se tengan perspectivas de ingresos mínimos para salir de la subsistencia debería buscarse alternativas a la producción de panela o de caña.

4.3 Metas y Logros (Trimestre)

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

COMPONENTE	INDICADOR	PRODUCTORES O ENTIDADES VINCULADAS	AVANCE ACUMULADO
Fortalecer agroempresas en el proceso de desarrollo y gestión de mercados	Asociaciones con avance en la construcción del Modelo de Negocio	• AAPC (Caparrapí) • Asprut (Útica) • Asopromieles (Quipile) • Coopamat (Mariquita) • Bagazal (Villeta) • San Rafael • Ennys Quiroga • Asopanela (Risaralda) • Asopri (Risaralda) • Ecodula • Central de Mieles de Bolívar • Central de Mieles de Nariño • Epastam	1/4 (25%)

		• Asopaorgánicos • Asopropab • Coomersa • Central de Mieles Bekdau • Alianza Filadelfia • Ainpas • Ainpan	
Consolidar encadenamientos productivos	Encadenamientos en fortalecimiento	• Panelas de Bekdau • Imepex – Produce • Molienda Real • Aseagro • El Escobal • Monbel Trading • CI Proba • Heincke SAS	1/4 (25%)
	Promoción comercial a encadenamientos productivos.	• Alistamiento evento Pan y Panela Estados Unidos • Alistamiento activación de producto Macrorrueda Bicentenario. • Plan de desarrollo nuevos canales en Los Ángeles – C.A. • Estructuración del plan de Promoción Internacional	2/2
	Alianzas institucionales para el fortalecimiento de modelos de negocio.	• Carta de entendimiento – (convenio institucional) grupo de investigación Sociedad, Economía y Productividad –SEPRO- de la Universidad Nacional de Colombia • Programas de Financiación Encadenamientos Productivos: Finagro – Crowe	1/2 (50%)
Auxiliar en manejo documental	Informe de inteligencia de mercados	• Convenio pasante Universidad Área Andina	1/4 (25%)

4.4 Desarrollo de Actividades del Programa Comercial

4.4.1 Modelos de Negocios

Con la estructuración del modelo de negocios se está acompañando a las organizaciones de productores y agroempresas priorizadas dentro de la atención del programa comercial del Fondo de Fomento para que cuenten con la herramientas de planeación y proyección de las actividades, recursos y gestión ante las instituciones, buscando que todo corresponda a lo requerido para el desarrollo del modelo de negocios, así como al logro de las metas de la integración competitiva y sostenible a nuevos modelos mercados. Dando especial atención al cumplimiento de los requisitos de orden comercial, tributario, sanitario, laboral y ambiental que exigen las diferentes normas que rigen el desarrollo de la actividad.

Dentro de la gestión adelantada se tiene el siguiente nivel de avance en los diferentes modelos de negocios.

(1) Asociación de Alimentos Paneleros de Caparrapí - AAPC – Central Homogenizadora de Mieles de Caparrapí.

La asociación AAPC se encuentra actualmente operando la Central de Mieles de Caparrapí y tiene avance en el desarrollo comercial a través de negocios con El Escobal, con un acuerdo inicial de 30 toneladas de panela por mes, en panela pulverizada) y Aseagro, con acuerdo a 2 contenedores de 18,4 toneladas por mes; la Planta se certificó recientemente en Buenas Prácticas de Manufactura –BPM-, sin embargo es necesario realizar el desarrollo de proveedores, en aspectos de inocuidad, es decir la resolución 779 de 2006, así como los aspectos de tipo ambiental y laboral.

Dentro del mismo contexto de cumplimiento normativo el proceso de operación de la central de mieles debe trabajar por alcanzar cumplimiento de requisitos laborales, seguridad en el trabajo, trazabilidad e implementación de los controles preventivos para el producción de alimentos de consumo humano, exigido por el reglamento o ley de inocuidad de alimentos de EEUU o -FSMA-. Con lo cual se puede dar sostenibilidad a los procesos comerciales, evitando contingencias que generen perdida de estos negocios.

Se han identificado necesidades de inversión y mejoramiento en la Central de Mieles, dentro de las cuales se resaltan las estibas, la loteadora y la implementación del programa de trazabilidad; es necesario avanzar con los asociados de AAPC y proveedores de la Central en agilizar la adopción del modelo de negocios, proyectar unas perspectivas de ingresos, trabajar en la mejora de índices técnicos, trabajar en la planificación de la producción y definir los requisitos de calidad que deben tener los proveedores de miel.

(2) Asprut – CM de Útica

Se replanteó el modelo de negocios, de modo que se evidencie la diferencia en los rendimientos entre las fincas productoras cercanas (Sector de Quebradanegra) y lejanas a la Central de Mieles; se corrieron los escenarios de posibles precios de venta teniendo en cuenta unos costos de producción adecuados que permitan que tanto los cañicultores como los productores de miel tengan unos ingresos razonables que permitan mejorar considerablemente su calidad de vida. Se actualiza el modelo de negocios Canvas y el Plan de Inversión.

El Plan de Negocios de la Central de Mieles de Útica está proyectado a doce años, identificando metas productivas, sociales y económicas así: producción de 1.918 toneladas de panela en el primer año de operación hasta lograr más de 5.312 toneladas de panela cuando la Planta alcance el 90% de su capacidad; generación de 328 empleos estables y formales en toda la cadena productiva cuándo el negocio esté estabilizado e ingresos para los Cañicultores de $ 3,66 M - $ 2,65 M / ha*año para la zona de Quebradanegra y las fincas más lejanas a la planta respectivamente y para los productores de miel de $ 2,67 M - $ 1,05 M / ha*año para cada una de las zonas identificadas.

Como aspectos de gestión y acompañamiento, se acopaño reunión con el Alcalde de Útica, representantes de la Asociación ASPRUT, Fedepanela y la Banca de Inversión Crowe con el fin de evaluar alternativas para la puesta en marcha y financiación del modelo de negocios de ésta Central de Mieles; dentro de los compromisos se ha entregado el modelo de negocios para el estudio de esta entidad. Quienes además han abierto la posibilidad de estudiar más modelos de negocios.

Fotografía 1 Reunión ASPRUT – Crowe, búsqueda de recursos para financiamiento

Se planteó la posibilidad con el Aliado priorizado (Apolo Agroindustrial) de firmar un contrato de arrendamiento de la infraestructura para poder poner en marcha y operar la Central de Mieles; el Aliado debe presentar un plan de inversión, modelo de negocios y especificar la proveniencia de los recursos de financiación.

Como aspecto Se debe validar el modelo de negocios con la Asociación y definir la responsabilidad que ésta tiene para trabajar en el desarrollo de proveedores de mieles que deben cumplir con todos los requisitos de calidad. Se debe programar por parte del equipo de calidad una nueva visita a la Central de Mieles para realizar la evaluación del perfil sanitario y ajustar el plan de inversión de acuerdo a las no conformidades encontradas.

(3) Asopromieles – CM Quipile

El Modelo de Negocios de la Central de Mieles de Quipile está proyectado a doce años, identificando metas productivas, sociales y económicas así: producción de 1.183 toneladas de panela en el primer año hasta lograr más de 3.667 toneladas de panela cuando la Planta alcance el 86% de su capacidad; generación de 153 a 372 empleos estables y formales en toda la cadena productiva, cultivo, plantas productoras de miel y central homogenizadora, e ingresos por ventas de producto (panela) de $2.981 millones en el primer año llegando a los $9.869 millones para el último año proyectado.

El modelo de negocios de Quipile está proyectado de manera independiente para la región de La Virgen, que corresponde a la zona de valle, con índices técnicos más competitivos, así como para la zona de Ladera, donde predomina el entresaque y la tecnología tradicional de cultivo; debido a la diferencia en sus sistemas productivos por las condiciones geográficas, dónde los rendimientos, extracciones y la calidad misma de las cañas varían considerablemente de una región a otra. Los ingresos que se proyectan a largo plazo para los cañicultores son de $ 5,1 M - $ 2,8 M / ha*año en La Virgen y Ladera respectivamente y para los productores de miel $ 4,3 M - $ 2,1 M / ha*año.

Se socializó el modelo de negocios con la Asociación en su Asamblea resaltando la importancia de priorizar las plantas proveedoras de miel dando cumplimiento a la Resolución 779 de 2006 siguiendo un plan de trabajo para garantizar condiciones adecuadas de operación de la Central de Mieles y ofrecer panela que cumpla con todos los requisitos exigidos; durante este periodo fue posible adelantar visita a la Central de Mieles y se comenzó por parte del Aliado Comercial el levantamiento de 200 ha de caña en La Virgen por medio de tecnología de drones, para sentar las bases de un trabajo de agricultura de precisión.

Fotografía 2 Asamblea General Asopromieles

Por otro lado, se comenzó aterrizar el modelo de negocio a los núcleos productivos, por medio del seguimiento al núcleo productivo liderado por la señora Blanca Pabón quién sería una posible proveedora de miel de la Central; se detalló el plan de trabajo, los costos de producción

y requerimientos; se ve la necesidad de apoyar la revisión y construcción de las estructuras de costos validando las fases y compromisos de cada eslabón del encadenamiento el modelo, hacer difusión y prestar asesoría en los costos de producción.

(4) Coopamat – Central de Mieles de Mariquita

El Plan de Negocios de la Central de Mieles de Mariquita está proyectado a doce años, identificando metas productivas, sociales y económicas así: producción de 754 toneladas de panela en el primer año hasta lograr más de 2.011 toneladas de panela cuando la Planta alcance el 86% de su capacidad; generación de 109 a 204 empleos estables y formales en toda la cadena productiva e ingresos para los cañicultores de $2.9 M / ha*año y para los proveedores de miel de $1.7 M / ha*año.

Se realizó reunión con el Consejo Directivo de la Cooperativa, la Alcaldía de Mariquita y Fedepanela, con el objetivo de presentar el modelo de negocios de la Central de Mieles, resaltando que es necesario priorizar las Plantas que van a proveer miel y que éstos deben cumplir con unos requisitos para garantizar la calidad que exige actualmente el Aliado Comercial Monbel Trading Partners. Los representantes de la Cooperativa se concientizaron que la Central de Mieles no puede cubrir la totalidad de producción del municipio y que se requiere un trabajo importante para mejorar en los índices técnicos productivos para reducir los altos costos de producción que actualmente se tienen. La alternativa de vender cañas llama la atención a los productores presentes viendo gran viabilidad al modelo de negocios propuesto. Durante el este periodo de tiempo la Central Homogenizadora quedo con concepto favorable para recibir certificación en BPM por parte de ICONTEC.

Fotografía 3 Reunión presentación modelo de negocios Consejo Directivo Coopamat

Fotografía 4 Equipo técnico Central de Mieles de Mariquita, con aliado comercial Monbel.

(5) Agroindustrial el Bagazal

Empresa ubicada en Payandé – Villeta, certificada orgánica con una producción de 3 ton / semanales; Aseagro, Hacienda El Escobal y CI Proba son clientes potenciales para panela convencional y orgánica. Se realizó la identificación de la empresa y la solicitud de la documentación, con el fin de definir un plan de trabajo y brindarles asesoría para acceder al mercado internacional.

Esta empresa está recibiendo el acompañamiento para cumplir los aspectos básicos que permitan el cumplimiento de requisitos técnicos, comerciales y sanitarios para lograr su cierre comercial. Esta empresa tiene potencial de convertirse en integradora de la producción de productores de caña del área de influencia.

(6) San Rafael

Es una empresa consolidada en Santander, con manejo de nuevas tecnologías y mercados establecidos a nivel nacional y en cadenas de restaurantes con su miel virgen. Se solicitó a la Empresa la documentación requerida para comenzar a estructurar el modelo de negocios y, una vez enviada, se realizó el proceso de registro, actualización y revisión de la información. Se tiene programada visita a la Planta de producción a mediados de marzo con el objetivo de caracterizar su proceso de producción tanto de panela como de mieles e identificar los costos que incurren en el proceso.

Se está trabajando con ellos para el desarrollo de mercados en la Macrorrueda Bicentenario y en Los Ángeles (E.U.) en la industria de alimentos y cocina.

Fotografía 5 Planta de procesamiento San Rafael, Santander

(7) Ennys Quiroga

Se continua con el acompañamiento al encadenamiento de Flor Panela, representada por la señora Ennys Quiroga a quien se le expone la situación actual del mercado nacional y las oportunidades que existen en mercados especializados como el internacional, la industria de alimentos y el sector Horeca siempre y cuando se cuente con un producto con altos estándares de calidad e inocuidad.

Durante el mes de marzo se presentaron costos de producción de referencia buscando realizar con ellos revisión de los costos en los que ellos están incurriendo para su revisión y ajuste con el fin de validar el modelo de negocios; igualmente se solicitó una muestra de piloncillo para integrarla a los mercados de Aseagro, debe realizarse una prueba para verificar que el producto cumpla con todos los estándares de calidad.

(8) Asopanela

Se hizo actualización del modelo de negocio para la Asociación con el aliado comercial Imepex, con el objetivo de presentar avances a la coordinación de Risaralda el trabajo que se está realizando desde el área comercial, en el marco del plan estratégico, que consiste en buscar el desarrollo de nuevos mercados, sacando del mercado nacional 4000 toneladas de panela para 2019, para lo cual se requerirá el cumplimiento de estándares de calidad para llegar a mercados especializados. Se organizó una visita a 3 trapiches pertenecientes a la Asociación, que estuvieran en proceso de re certificación orgánica y que, con base en la información del equipo técnico de Risaralda, presentaran un manejo técnico suficiente para realizar allí la toma de datos de costos de producción y conocer las proyecciones e índices productivos que tienen en este momento y los que esperan. Todo lo anterior con miras a evaluar las posibilidades de cerrar un negocio entre el aliado comercial y la asociación.

Fotografía 6 Trapiche Piedras Quinchía Risaralda

Fotografía 7 Trapiche El Guayabo Quinchía Risaralda

Fotografía 8 Trapiche El Porvenir

Fotografía 9 Trapiche El Porvenir

Debido a problemas con la estabilidad en la calidad de la panela pulverizada suministrada por ASOPANELA QUINCHIA a IMEPEX SAS, dentro del contrato de panela orgánica y con certificación de comercio justo, el proceso comercial no ha evolucionado adecuadamente, presentando devoluciones y no conformidades, especialmente por sedimentos, material extraño y presencia de metales en el producto, situación que ha limitado el crecimiento de la compra de panela. Ante las exigencias del cliente final en Italia se exigió la producción en una central homogenizadora, para lo cual la central de Quinchia tendría la capacidad instalada para adelantar este proceso de producción, sin embargo falta de coordinación con el encargado de la Cooperativa COOPAQUIN quien tiene a cargo la operación de esta central de mieles, pero no tiene procesos de trazabilidad e inocuidad adecuados para este tipo de cliente no ha sido posible la integración productiva en la central. Ante esta situación el Aliado Comercial, ha

adelantado gestiones para integrar la producción en una central homogenizadora en Andalucia Valle del Cauca. Cambiando el modelo de negocio a suministro de mieles orgánicas.

Proceso que ha sido validado de manera inicial por esta organización y ha empezado a producir mieles para la fase preoperativa que tiene un tiempo estimado de 6 meses para lograr ajustar los modelos de suministro, verificación de calidad, trazabilidad y ajuste de costos.

(9) Asopri

Posterior a la reunión con la coordinación de Risaralda y la Visita a Asopanela Quinchía, se procedió a realizar la visita a productores de la "Asociación Municipal de Productores Paneleros del municipio de Pueblo Rico Risaralda" ASOPRI, con el objetivo de recopilar información de campo referente a costos de producción, núcleos productivos, precios de venta, presentaciones producidas, capacidades de producción, entre otros, los cuales son insumo indispensable para la construcción de los modelos de negocio en el marco del plan estratégico, con el fin de ingresar a mercados especializados que permitan entre otras, mejorar los ingresos y por ende la calidad de vida de los productores paneleras. Lo anterior como parte del proceso que se vine adelantando con la empresa ancla, Imepex, con miras a llegar a un acuerdo comercial. Efectivamente se visitaron dos productores que se caracterizan por tener un nivel de manejo técnico avanzado del proceso productivo en sus diferentes etapas, lo que permite llegar a precios representativos. También se visitó el centro de Acopio y se acordó el envío de información referente a la asociación que se requiere para el Modelo de Negocio.

Fotografía 10 Trapiche Villa Alexandra, La Cumbre Pueblo Rico

Fotografía 11 Trapiche Villa Alexandra

Fotografía 12 Centro de Acopio ASOPRI

Fotografía 13 Centro de Acopio ASOPRI

Con esta asociación se está en una fase de validación de clientes, buscando garantizar una oferta de panela pulverizada tanto convencional como orgánica. Además de la validación del modelo de suministro de mieles para el encadenamiento de Imepex SAS con producción en Andalucia Valle del Cauca.

(10)Ecodula

Se ha adelantado trabajo en la caracterización de la Empresa, con base en la información recolectada en la visita realizada en el mes de noviembre de 2018, junto con la documentación de la que se dispone desde el proyecto Cierre de brechas. Por otra parte, se están gestionando acercamientos con el aliado comercial, Agro IP, para socializar el trabajo que se ha venido adelantando y conocer la información de que ellos disponen de Ecodula.

Este proceso se ha venido acompañando al aliado para preparar los documentos requeridos en el proceso exportador y la presentación ante ACUMEN (https://acumen.org/) con el propósito de evaluar alternativas para gestionar recursos alternativas para la financiación del modelo de negocios de esta organización. Con esta ONG que a través de inversiones en proyectos productivos buscan generar capacidades para superar la pobreza, se empieza un proceso de acompañamiento.

Fotografía 15 Zona de apronte planta Ecodula.

Fotografía 14 Planta de producción Ecodula

(11) Central de Mieles de Bolívar Corpanova

En el municipio de Bolívar, departamento de Valle del Cauca, se encuentra Asoprocaña en el naranjal, para el momento se cuenta con una producción estancada de 15000 bolsas de 24kg, es decir, cerca de 360 toneladas de panela se encuentra estancado porque no hay mercado o clientes que compren a precios razonables, entre otras dos asociaciones que abastecen la central de mieles, pueden completar otras 15000 bolsas de 24 kg (360 toneladas de panela). Cada una de las asociaciones cuenta con trapiche comunitario que puede servir de centro de acopio panelero. La planta Homogeneizadora queda más cerca al casco urbano que los trapiches comunitarios. Se puede plantear un modelo de producción que permita que en los trapiches comunitarios se procesen las mieles que serán insumo para la panela de mercado nacional, mientras que las mieles para panela del mercado extranjero o especializado, se pueden trabajar en la planta homogeneizadora; sin embargo, hasta el momento es solo una propuesta que ha sido validada con las directivas de Asoprocaña. El objetivo es orientar los productores de caña panelera, de mieles vírgenes y de panela en un proceso de encadenamiento productivo en función de un bien específico para mercados especializados, generando valor agregado a la panela este producto final de una cadena de valor. Se tiene un plan general que consiste en, diseñar y establecer un modelo de encadenamiento productivo para obtener como bien final panelas a partir de mieles vírgenes y cañas regionales con valor agregado para mercados especializados.

Asoprocaña nace en el año 2000, cuenta actualmente con 42 asociados productores de caña tres corregimientos con 16 veredas. La Asociación cuenta con cerca de 140 hectáreas con capacidad

de crecer hasta 200. El Trapiche comunitario cuenta con ceca de 20 ha y 10 socios los cuales muelen las cañas y elaboran las panelas en el trapiche comunitario.

(12) Central de Mieles de Nariño

Se realizó un trabajo de investigación del modelo que se había venido trabajando desde 2016, el cual tiene como propósito articular el trabajo de 7 plantas homogeneizadoras de miel que se encuentran en los municipios de: Sandoná, Consacá, Ancuya, Samaniego, Linares, Ricaurte Mallama; tres organizaciones de trapiches comunitarios (en Mallama Ricaurte y Payán) y una planta de subproductos en providencia.

El programa busca la empresarización del modelo productivo y comercial para los paneleros organizaos dentro del programa "Plantas Homogenizadoras de Mieles" las cuales cumplen con las condiciones sanitarias planteadas por los mercados especializados. Esta situación permite a los productores tradicionales paneleros llegar con parte de su producción a mercados especializados y diseñados, participando en un modelo donde se especializan productores en ofrecer cañas dirigidas a productos definidos.

Las cañas son beneficiadas y procesadas en plantas mieleras, que se encuentran debidamente adaptadas para la producción de mieles de alta calidad y cumpliendo con la normatividad. El modelo está orientado a familiarizar el productor con las nuevas oportunidades de mercados, dando tiempo para adaptar también sus procesos productivos.

Para el suministro de cañas a cada una de las 7 planta de homogenización, se requiere orientar entre 90 y 120 hectáreas de caña panelera en buen estado y con interés en mejorar cantidad y calidad de sus cañas; deben ser entregadas a punto de cargue o en los patios de la planta de mieles.

(13) Epastam

Se ha adelantado la caracterización de la "Asociación de Empresas Paneleras del Corregimiento de San Pedro Municipio de el Tambo Nariño" EPASTAM, recopilando información obtenida en otros proyectos como "Cierre de Brechas" y trabajos previos. Esta zona tiene experiencia en suministro de panela en bloque a mercados especializados, principalmente tiendas de bajo costos e integración a procesos de exportación. Con el arranque del proyecto en la Central homogenizadora se tendría la capacidad de abastecer mercados para panela granulada orientada a procesos de exportación o industrias de alimentos. Con un importante rol en procesos de formación hacia la adopción de BPM en los procesos productivos tradicionales.

(14) Asopaorgánicos

Se realizó una junta de trabajo con él coordinador departamental de Caldas, con quien se incluyó a esta asociación dentro del listado de priorizadas en el departamento. Se ajustó el

modelo de negocios inicial que se venía trabajando, en el que se tenía contemplada la venta de panela de la asociación al aliado comercial IMEPEX – PRODUCE. De acuerdo con los requerimientos del aliado, se planteó un modelo de negocios para la venta de miel que posteriormente sea procesada por el aliado comercial.

Fotografía 16 Presentación del plan estratégico de la Federación a los asociados de Asopaorganicos. Reunión de socialización y validación del modelo de negocios de venta de mieles.

Se concertó una reunión a la que asistieron miembros de la asociación, el coordinador departamental y un representante de la alcaldía municipal de Riosucio, se socializó y validó la nueva versión del modelo de negocios con los miembros de la asociación, con quienes también se validaron costos de producción y núcleos productivos. Los asociados manifestaron interés por continuar consolidando el encadenamiento con el aliado comercial, en el marco de la agricultura por contrato. Se planteó iniciar un plan de trabajo con la asociación para lograr llevar a feliz término las certificaciones de producto orgánico y comercio justo, lo que brindará mayor valor agregado al producto, buscando mejores precios. También se planteó realizar una prueba de producción de miel, realizando una demostración de métodos, así como la generación de un borrador del contrato con el aliado comercial, bajo el plan de ordenamiento de la producción agropecuaria.

Con este proyecto, se busca integrar desde 400 hasta 890 toneladas de miel en el tiempo de evolución del encadenamiento, que representarían entre 280 y 580 toneladas de panela nuevas en el mercado de la exportación, principalmente en mercados europeos, también se busca incrementar el capital social, aumentando los empleos totales, pasando de 37 empleos informales a 57 empleos formales y mejor pagados.

Además, se presentó el modelo de negocio en reunión con Finagro, como una de las alternativas en la búsqueda de financiación, en el marco del plan del desarrollo de la producción agropecuaria.

(15) Asociación de Productores de Panela de Bonafón - ASOPROPAB

En reunión con el coordinador técnico, se priorizó esta asociación, en tanto ha venido adelantando actividades comerciales con el aliado Molienda Real, se concertó plan de trabajo para la identificación de núcleos productivos y costos de producción, se tiene parte de la documentación legal requerida.

A partir de la articulación con el Aliado comercial se evidencia la necesidad de dar cumplimiento a los estándares de calidad e inocuidad y garantizar un suministro permanente que permita garantizar el desarrollo adecuado de mercado de panela granulada orgánica con destino principalmente a Francia.

(16) Cooperativa Comercializadora de Salamina – COOMERSA

La asociación ha venido adelantando actividades comerciales con el aliado comercial Molienda Real, quien ha intervenido con su equipo técnico un trapiche priorizado para adecuación, en busca de obtener la certificación en BPM. En reunión con el coordinador técnico, se acordó priorizar esta asociación para la construcción de planes de negocios, se generó el plan de trabajo para la identificación de núcleos productivos y costos de producción, se cuenta con parte de la documentación legal.

Igualmente con el Aliado comercial se ha acordado una agenda de trabajo conjunta para poder ajustar el modelo de negocio y concertar el trabajo en el desarrollo de actividades claves en aspectos de planeación productiva, planes de implementación en cultivo y procesamiento, adopción de BPM y fortalecimiento o4rganziacional.

(17) Central de Mieles de Bekdau

Se acordó priorizar esta organización y sus posibles proveedores en la central de mieles de Bekdau: AIPAN, AINPAS y la alianza Filadelfia. Se solicitó la documentación para realizar la respectiva inscripción como empresa ancla. Se tienen estimadas algunas inversiones en infraestructura, se evaluará la viabilidad de la puesta en marcha de la central con los proveedores propuestos actualmente, luego de tener las respectivas variables de entrada.

A través de esta infraestructura e integración comercial, liderado por una nueva empresa ancla "Panelas de Bekdau" se tiene el potencial de integrar parte de la producción de estas asociaciones al modelo de encadenamiento con potencial de integrar esta producción a mercados especializados.

(18) Asociación de Paneleros y Productores de caña de Filadelfia

Se realizó la socialización del modelo de encadenamientos productivos con parte de los miembros de la asociación, quienes propusieron inicialmente la priorización del trapiche comunitario del Hogar Juvenil, el trapiche La soledad, así como dos trapiches de los asociados. Se acordó el plan de trabajo con el equipo técnico para realizar la identificación de los núcleos productivos y de los costos de producción, para lograr establecer un primer modelo de negocios como proveedores de mieles a la central de mieles de Bekdau. Se tiene adelantado el tema legal, la asociación cuenta con la mayoría de la documentación, así como con un diagnostico organizacional, realizado por la profesional social de la alianza. Además, la asociación cuenta con una sacheteadora conseguida gracias al programa de

alianzas productivas, por lo que no se descarta la posibilidad de incursionar en nuevos mercados de valor agregado.

Fotografía 17 Concertación del plan de trabajo con la Alianza Filadelfia, Equipo Técnico en Caldas y Equipo del Área Comercial. Centro de acopio de Filadelfia.

(19) Asociación Indígena de Paneleros del Resguardo Cañamomo, Lomaprieta, Riosucio y Supía – AIPAN

Se realizó la socialización del modelo de encadenamientos productivos con la junta comercial de la asociación y el representante legal, quienes propusieron inicialmente la priorización de los trapiches San Pablo, Santa Helena y San Marcos. Se acordó el plan de trabajo con el equipo técnico para realizar la identificación de los núcleos productivos, de los costos de producción y la documentación legal, para lograr establecer una primer versión del modelo de negocios como proveedores de mieles a la central de mieles de Bekdau.

Fotografía 18 Reunión de socialización del modelo de encadenamientos productivos y concertación del plan de trabajo con la Asociación AIPAN, Equipo Técnico en Caldas y Equipo del Área Comercial. Centro de innovación y tecnología Bekdau.

(20) Asociación Indígena de Paneleros de San Lorenzo – AINPAS

Se tiene parte de la documentación legal, así como las caracterizaciones adelantadas en el proyecto cierre de brechas. Se espera la concertación de temas organizacionales al interior de la asociación para continuar con el trabajo. Se tiene identificado preliminarmente el Trapiche de PASMI como priorizado para proveer a la central de mieles de Bekdau. Esta asociación sería una de las primeras priorizadas para ingresar al proyecto de rones campesinos.

Esta asociación igualmente esta priorizado para los procesos de certificación orgánica y de comercio justo. Actualmente se está concertando con tres posibles aliados, para poder concertar el cierre comercial para el modelo de negocios.

4.4.2 Fortalecimiento Encadenamientos Productivos

El plan de trabajo 2019 propuesto en la ficha técnica del Programa Comercial del Fondo de Fomento Panelero, prioriza el fortalecimiento de 8 encadenamientos productivos generando capacidades que permitan atender la demanda de panela en mercados de valor agregado. Se tiene como meta con estos encadenamientos productivos generar un desarrollo comercial del orden de 2400 toneladas de panela adicional a mercados formales especialmente exportaciones e industria de alimentos.

En lo que va corrido del trimestre se observa como toma fuerza la dinámica de los encadenamientos productivos y aceptación por parte de organizaciones y Mipymes que pueden integrar a las organizaciones de productores, se han registrado 14 nuevas empresas ancla con necesidad de vincular a su cadena de suministro nuevos productores, y aunque no se encuentran dentro de los priorizados se asesorarán hasta donde sea posible con los recursos disponibles.

Los esquemas de negocio que sean planteados para estos encadenamientos productivos corresponden al cumplimiento de requisitos de calidad del producto, homogenidad y continuidad en el abastecimiento, con enfoque a la construcción de la competitividad y rentabilidad de la cadena que permitan generar un mejoramiento de ingresos para los productores asociados como proveedores, buscando garantizar que se cubran los costos de producción y generar una rentabilidad razonable.

Otro aspecto que debe hacer parte del diseño y planeación de las actividades claves del modelo de encadenamientos es el compromiso de todos los actores por dar cumplimiento a los requisitos técnicos, de calidad, ambientales, tributarios y laborales que exige la producción de panela y el desarrollar un proceso agroindustrial de elaboración de alimentos. De fallar en el cumplimiento de estos requisitos los encadenamientos no serán sostenibles y podría correr el riesgo de pérdida de clientes, e incluso sanciones o penalidades por las autoridades correspondientes e incluso sanciones internacionales que afecten al país.

Los encadenamientos productivos a intervenir fueron priorizados con base en las proyecciones y necesidades comerciales planteadas por las empresas ancla y la factibilidad de atender clientes en el corto plazo, y en algunos casos como el de Imepex, Heincke, El Escobal y Monbel, dar continuidad al trabajo que se viene desarrollando en los últimos años.

AVANCE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS PRIORIZADOS				
	EMPRESA ANCLA	**ASOCIADOS**	**FASE**	**AVANCE PRIMER TRIMESTRE 2019**
1	PANELAS DE BEKDAU	AINPAS AINPAN	IDENTIFICACION	*Registro de empresa ancla

		ALIANZA FILADELFIA CM MARQUETALIA EL CRUCERO		*Caracterización e identificación de productores asociados. *Identificación de núcleos productivos. *Necesidades de inversión de la Central de homogenizadora de Mieles.
2	IMEPEX - PRODUCE	ASOPAORGANICOS ASOPRI ASOPANELA	DESARROLLO	*Construcción de nuevo modelo de negocios destinado a producción de mieles para tres asociaciones. *Identificación de núcleos productivos y definición de índices de competitividad de la cadena. * Apoyo a fase preoperativa de arranque de central de mieles en Andalucá Valle del Cauca dentro del Modelo de encadenamientos, buscando garantizar trazabilidad y orientación al mercado internacional. *Socialización y validación para factibilidad del proyecto de entrega de mieles a Imepex.
3	MOLIENDA REAL	COOMERSA ASOPROPAB	FACTIBILIDAD	*Registro de empresa ancla. *Plan comercial de empresa ancla *Identificación de requisitos y necesidades de producto de empresa ancla.
4	ASEAGRO	AAPC	DESARROLLO	*Registro de empresa ancla *Acompañamiento a AAPC en logística de empaque, rotulado y adecuación de producto para exportación. *Asesoría a Aseagro en exportaciones de producto a Estados Unidos. *La Central de Mieles se certifica en BPM a través del proyecto Cierre de Brechas.
5	EL ESCOBAL	AAPC	DESARROLLO	*Acuerdo de venta de panela pulverizada a El Escobal por parte de la central de mieles de Caparrapí, se establecen condiciones de entrega de producto, volúmenes, precios, frecuencias. *Aliado establece empaque de producto
6	MONBEL TRANING	COOPAMAT	DESARROLLO	*Tabla de pago de mieles de calidad *Suministro de producto a Industria de Alimentos. *Proceso de certificación en BPM *Intermediación para la entrega de la CM a la cooperativa con el fin de poder firmar acuerdo comercial con aliado comercial.
7	CI PROBA	EL BAGAZAL	FACTIBILIDAD	*Plan comercial de empresa ancla. *Identificación de proveedor Bagazal. *Evaluación de proveedores para el mercado de exportación y posibilidad de vincular nuevos aliados.
8	HEINCKE	ASOPROMIELES	DESARROLLO	*Concertación y validación de precios y términos del contrato

				*Firma del acuerdo de alianza comercial *Inicia período preoperativo (4 meses) *Plan comercial de empresa ancla. *Actividad de promoción internacional en Estados Unidos y Canadá.

Además de estas empresas ancla, se han registrado las siguientes Mipymes con interés de integrar producción para desarrollo de mercado

	EMPRESAS ANCLA REGISTRADAS PRIMER TRIMESTRE 2019	MERCADO OBJETIVO	PRODUCTO
1	AGRO INDUSTRIA Y PROCESOS SAS - AGRO IP-	ALEMANIA - ESPAÑA - CHILE	PULVERIZADA CONVENCIONAL
2	PRODECAÑA SAS	ESTADOS UNIDOS	PULVERIZADA - BLOQUE
3	MESA BAJA AGROINDUSTRIAL	CHILE -	PULVERIZADA ORGANICA
4	INDRA CI SA	ESTADOS UNIDOS - CANADÁ - REP. CHECA	BLOQUE CONVENCIONAL Y PULVERIZADA
5	PRODUCOMEX	ALEMANIA- HOLANDA-ESTADOS UNIDOS	BLOQUE CONVENCIONAL Y PULVERIZADA
6	AYGOCOLOMBIA		
7	CAFÉ AION COLOMBIA	ESTADOS UNIDOS	BLOQUE CONVENCIONAL
8	ENTERPRISE INVERSIONES SAN SEBASTIAN	ESTADOS UNIDOS - ESPAÑA	BLOQUE CONVENCIONAL Y PULVERIZADA
9	DISTRIBUIDORA ARENAS VALBUENA	CANADA - ESTADOS UNIDOS	BLOQUE CONVENCIONAL Y PULVERIZADA
10	COMERCIALIZADORA CI SIERRA MAR	HOLANDA - ALEMANIA	PULVERIZADA CONVENCIONAL
11	LENGOMAR	ESTADOS UNIDOS	PULVERIZADA CONVENCIONAL
12	BLACKMILL SAS	HORECA	PULVERIZADA SACHET
13	RAUL CARRERAS	ISRAEL - EUROPA	PULVERIZADA ORGANICA Y CONVENCIONAL
14	LA MOLIENDA	CANADÁ- ARUBA-CURAZAO-EMIRATOS ARABES	BLOQUE CONVENCIONAL Y PULVERIZADA

(1) Panelas de Bekdau

Se inicia fase de identificación donde se registra empresa ancla Panelas de Bekdau y se conocen necesidades de producto y mercados objetivo. Este proceso surge con el interés de generar una oferta de panela orientada a abastecer mercados que exijan el cumplimiento de los aspectos sanitarios y de calidad que exigen algunos clientes a nivel nacional e internacional, busca a través de la operación y escalamiento a nivel comercial de la planta de producción piloto que operaba la Universidad de Caldas en el municipio de Supia, integrar asociaciones del área de influencia.

En primera instancia se realiza identificación de organizaciones que integrarían el encadenamiento llevando mieles para ser procesadas en planta de Bekdau, estas fueron: Ainpas, Ainpan, Alianza Filadelfia y El Crucero. En trabajo articulado entre el área técnica y el área comercial se da inicio a la recolección de información para estimar en modelo de negocio el potencial del proyecto, requisitos, precios de compra de miel, y estimado de inversiones para evaluar factibilidad de arranque.

A través de las pruebas de producción que ha adelantado esta empresa se ve la necesidad de inversión para cambio de caldera, reparación de equipos de evaporación, tanques de almacenamiento de mieles y punteo que al ser sometidos a altas presiones pueden presentar fallas, además debe planearse una fase preoperativa que permita corregir fallos y ajustar procesos. Actualmente estas inversiones están en el orden de $60 millones.

No obstante estas fallas se tiene un avance en contactos comerciales para mercados locales en Bogotá y se han presentado a los exportadores FRUTICOL-PROBASICOS del Valle del Cauca y CI PROBA

de Pereira, con las cuales se está avanzando en el proceso de cierre de requisitos para habilitar como clientes y posibilidades de cierre comercial.

Esta planta puede llegar a tener una capacidad cercana a las 1000 toneladas de panela a partir de mieles y de cerca de 400 toneladas año a partir de caña. En la fase del trabajo debemos empezar

(2) Imepex– Produce

Dando continuidad a proceso de encadenamiento se ajusta la propuesta de encadenamiento para desarrollo de modelos de negocio de las asociaciones vinculadas a Imepex-Produce (Asopanela, Asopri y Asopaorganicos) destinados a entrega de mieles para ser procesadas en la planta de Andalucia Valle del Cauca, esto como solución a inconvenientes de calidad y entrega de producto homogéneo que se tuvieron en año anterior y que ha limitado el crecimiento de las exportaciones a Italia.

Se identifican nuevos núcleos productivos y se realiza socialización y validación del modelo con representantes de las asociaciones para definir viabilidad y términos de nuevo acuerdo comercial con Imepex.

Se acuerda con el aliado un plan de trabajo que incluye una fase pre operativa y la identificación de actividades claves en aspectos técnicos de cultivo de caña y procesamiento de mieles, asistencia técnica, capacitación y desarrollo de capacidades para dar cumplimiento a los requisitos de una cadena dentro de la formalidad del negocio, es decir cumplir obligaciones técnicas, de calidad, comerciales, tributarios, ambientales y laborales. Trabajo que exige compromisos de parte de la empresa ancla, proveedores y procesos de apoyo. Con esta empresa ancla se compromiso de que esta planta homogenizadora sea orientada exclusivamente al mercado de Exportación.

Además de los procesos con las asociaciones de Risaralda y Caldas, se ha empezado con este grupo empresarial una fase registro y evaluación de proveedores en Cundinamarca, Antioquia, Nariño y La Central de Mieles de Bolívar.

(3) Molienda Real

Esta empresa lleva 6 años trabajando en el desarrollo Comersa y Asoprobap, insertandolos a procesos de exportación, sin embargo se han identificado inconvenientes de calidad del producto exportado a Australia y Francia, y debido a los volúmenes manejados se prioriza este encadenamiento buscando adecuar la oferta e identificar las necesidades presentes en los productores vinculados, se avanza en la caracterización de las organizaciones y puntos críticos para iniciar apoyo desde el área técnica y comercial.

Durante el primer trimestre se ha logrado perfilar el plan de trabajo para la caracterización productiva y comercial, permitiendo la elaboración de un primer modelo de negocios para esta zona.

(4) Aseagro

El aliado Aseagro a finales del año anterior inició encadenamiento productivo con la Asociación de Alimentos Paneleros de Caparrapí – AAPC-, este año se registra empresa ancla y se establecen requerimientos de producto. Desde el área comercial se ha prestado asistencia en la logística de exportación de Aseagro a los Estados Unidos y se ha realizado un acompañamiento a AAPC para dar cumplimiento a los requisitos de calidad e inocuidad del producto y adecuación la oferta para comercialización de piloncillo, se asesoró además en empaques, rótulos y etiquetados del producto.

Por medio del proyecto Cierre de Brechas se logró la certificación de la Central de Mieles en BPM, éste sello garantía de los estándares de calidad

Fotografía 19 Visita de auditoria externa en BPM a Central de Mieles de Caparrapí.

(5) El Escobal

El Escobal logra hacer negociación con la Central de Mieles de Caparrapí – AAPC- para la compra de panela pulverizada convencional con la Marca La Arriera, El Escobal venderá el producto a tiendas de bajo costo, esta negociación generará compras mensuales por una cantidad de 30 toneladas mensuales. Además de avanzar en procesos de negociación con Agroindustrial el Bagazal, con la cual han desarrollado procesos comerciales.

A esta organización se ha venido asesorando en aspectos básicos del mercado exportador, requisitos de los mercados e inteligencia de mercados, buscando que al consolidar sus procesos comerciales se logre integrar una cantidad representativa de panela a nuevos mercados.

(6) Monbel Trading

El área comercial ha realizado un trabajo de mediación y concertación entre Monbel Trading Partners, Coopamat y la Gobernación del Tolima. Debido a la demora en la formalización del contrato de entrega de la central de mieles a la cooperativa por parte de la Alcaldía no ha sido posible firmar el convenio de operación y administración de la central por parte del Aliado, es importante que en el corto plazo el ente gubernamental de respuesta para asegurar el proceso de inversión, adecuación y abastecimiento que se ha realizado por 8 meses.

Fotografía 20 Reunión de validación y concertación del modelo de negocio entre Coopamat, Monbel y la Gobernación del Tolima.

(7) CI Proba

Se registra empresa ancla CI Proba, su enfoque comercial y necesidad de producto y se da inicio la búsqueda de posibles proveedores que cumplan los estándares de calidad exigidos.

Se ha dado inicio a una fase de evaluación de alternativas de proveeduría con de panela con destino a la exportación a EEUU, a través del suministro de panela en Bloque, dando prioridad al tema nuevos mercados. En esta fase se evalúa las posibildiades de suministro con producción de la Central de Mieles de Caparrapi y de Panelas de Bekdau. Con una mayor posibilidad de cierre en el corto plazo con la producción del Caparrapi.

(8) Heincke SAS

Con la firma del acuerdo comercial entre Asopromiles y Heincke SAS se da inicio a la fase de desarrollo por un período pactado de 6 meses en etapa preoperativa donde se realizarán los ajustes necesarios identificados en el modelo de negocio, para iniciar el abastecimiento de producto por parte de Central de Mieles de Quipile al aliado comercial. Estas actividades consisten en adecuaciones a la infraestructura de la Central y los trapiches satélite identificadas en la etapa de arranque, trazabilidad, planificación productiva, capacitaciones, contratación de personal administrativo, técnico y operativo, contratos de proveeduría de mieles. Paralelamente Heincke realiza gira de promoción y comercialización a Canadá y Estados Unidos.

Fotografía 21 Firma Acuerdo Comercial Asopromieles – Heincke SAS

4.4.3 Promoción Internacional

Con respecto al apoyo en procesos de promoción internacional para los encadenamientos productivos, se tienen los siguientes avances.

✓ En el marco de la **Macrorrueda Bicentenario**, espacio donde harán presencia más de 1500 compradores internacionales, a realizarse del 3 al 5 de abril en Corferias, se apoya con recursos del Fondo de Fomento la logística para que estén presente tres empresas participantes del evento en un stand donde se pueda mostrar a compradores de diferentes países y continentes de nuevos productos, presentando alternativas de uso y beneficios de consumo.

✓ Durante febrero y marzo se lograron conocer los planes comerciales para el 2019 de las principales empresas exportadoras, estos planes junto con la investigación de mercados de los últimos años serán la base para estructurar la propuesta del **Plan de Promoción Internacional** a presentar al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, que servirá además de base para el diseño del incentivo exportador.

Fotografía 22 Usos de panela en gastronomía

✓ Paralelamente se encuentra en etapa de preproducción el evento **"Pan y Panela"** a realizarse en los Estados Unidos. Con este evento se busca llegar al segmento de la industria de alimentos en este caso el nicho de panaderías y pastelerías, donde la idea es presentar las formas de utilización de la panela pulverizada y las mieles invertidas. Participan empresas de trayectoria exportadora a los Estados Unidos.

Fotografía 23 Reunión Procolombia, SIC y Fedepanela desarrollo de la marca Panela de Colombia

✓ Se inician actividades para el desarrollo de la Marca Colectiva **"Panela de Colombia".** Después de reuniones con un grupo de exportadores, Procolombia, y la Superintendencia de Industria y Comercio se concluyó sobre la importancia de hacer un reconocimiento internacional a la panela colombiana, diferenciándola y destacándola de otras panelas puestas en el mercado internacional, buscando proteger el nombre de plagios en otros países y posicionar un producto de calidad.

Actualmente se buscan recursos por valor de 100 millones de pesos para el desarrollo de la marca y su respectiva campaña de promoción y posicionamiento internacional.

4.4.4 Convenios o Alianzas Institucionales

Carta de Entendimiento para desarrollo de alianza Institucional con el grupo de investigación Sociedad, Economía y Productividad –SEPRO- Universidad Nacional (http://www.seprologistica.unal.edu.co/Sepro/)

Tiene como propósito contar con una herramienta que facilite los procesos de planeación, gestión y toma de decisiones en los encadenamientos productivos, con el desarrollo de esta carta de entendimiento se generara sinergia entre el trabajo que se viene adelantado en la proyección de modelos de negocio para las diferentes asociaciones que unido a las herramientas de gestión que ha diseñado este grupo de investigación en aspectos de logística, análisis de sensibilidad y evaluación financiera, será posible contar con una herramienta para facilitar la gestión de los encadenamientos y desarrollo productivo de las organizaciones que se atiendan con el programa comercial.

A partir de la identificación de los factores de competitividad de las diferentes fases de producción, cultivo, CAT (Corte, Alce y Transporte), procesamiento y comercialización, se utilizaran modelos matemáticos para determinar las cuentas, el cálculo, mediciones y así obtener los puntos de equilibrio y rentabilidad con el objetivo de conocer la sensibilidad de los diferentes factores que pueden dar sostenibilidad a los encadenamientos. La implementación de esta herramienta permitirá fortalecer el trabajo de encadenamientos productivos facilitando procesos de toma de decisión y negociación entre los diferentes actores.

Para dar inicio al proceso se ha acordado una carta de entendimiento con el grupo de investigación, buscando en una primera fase generar la herramienta de análisis de sensibilidad de los encadenamientos para que, a partir de allí, trabajar en la gestión de proyectos investigación, desarrollo tecnológico e innovación para lograr generar conocimiento y estrategias para la consolidación de los diferentes encadenamientos.

Con el desarrollo de este proceso se espera contar una herramienta para desarrollar índices de competitividad y sostenibilidad para las diferentes regiones, buscando verificar las condiciones regionales para lograr rentabilidad en la cadena, generar procesos de gestión tecnológica o definir estrategias de cambio de actividad.

Fedepanela con recursos del Fondo de Fomento Panelero contratara los servicios profesionales para la caracterización de los sistemas productivos, identificación de variables estratégicas, proyección del cambio técnico por región, proyección de la oferta, alianza y logística de abastecimiento de los clientes. El grupo de investigación realizará la sistematización de las variables y ajuste al modelo de encadenamiento para su registro en una plataforma digital, así como para el análisis de sensibilidad.

Una vez se tenga el desarrollo se podrá evaluar procesos de transferencia de tecnología y de proyectos de investigación e innovación.

Convenio pasante Universidad Área Andina

Dentro del plan del Fondo de Fomento Panelero se tiene como prioridad realizar la actualización, sistematización y manejo de la información para toma de decisiones y difusión, por tal razón es indispensable contar con los servicios de un auxiliar en manejo documental para la revisión y sistematización de la información que concierne al mercado internacional. Actividad presupuestada en la ficha del programa comercial del FFP con el propósito de realizar las siguientes actividades:

1. Revisión de cifras de exportación, comportamiento del mercado internacional.
2. Actualización del protocolo de exportación. Aspectos sanitarios, logísticos y aduaneros.
3. Revisión y ajuste de la estructura de costos de exportación.
4. Recopilación de requisitos de ingreso del producto panela a países consolidados y nuevos mercados.
5. Revisión de datos e identificación de diferencias entre cifras del Fondo de Fomento y la DIAN.

4.4.5 Otras Actividades

Asignación del contingente de exportación para Estados Unidos – TLC

Desde el área comercial, se generó un instructivo para el correcto entendimiento de la circular emitida por el Ministerio, y la utilización de la cuota por parte de los beneficiarios.
Se realizó la identificación de las necesidades de cuota de las empresas exportadoras, tanto de las que realizaron solicitud de manera individual como las que se encuentran en procesos de encadenamiento productivo. Se generaron las respectivas certificaciones de capacidad de producción para los beneficiarios, logrando un incremento en la cantidad de cuota asignada para empresas paneleras del 2% sobre el total del grupo de azúcar, correspondiente a 1000 toneladas extra con respecto al año pasado (39% con respecto a lo asignado el año pasado), alcanzando un total de 3571 toneladas.
Como resultados, además del incremento neto, se consiguió una repartición más equitativa de la cuota entre los exportadores, con lo que se busca que la cuota asignada sea utilizada en su totalidad, sin tener la necesidad de hacer devoluciones.

Se continúa realizando el seguimiento de la utilización de cuota mediante los registros de exportaciones a Estados Unidos.

AÑO	TONELADAS PANELA	% PANELA	TONELADAS AZUCAR	% AZUCAR	TONELADAS TOTALES
2018	2571,5	5,4	45388,5	94,6	47960,0
2019	3572,0	7,3	45048,0	92,7	48620,0
INCREMENTO	1000,5	2,0	-340,5	-2,0	660,0

Seguimiento a las Exportaciones

Se realizó el consolidado al cierre del año 2018 de las cifras de exportación reportadas por el Fondo de Fomento Panelero, en comparación con las cifras oficiales del DANE obtenidas mediante la

plataforma SICEX, se encontró una diferencia del 8% equivalente a 639 toneladas extra reportadas por el Fondo de Fomento. Se logró identificar empresas paneleras con exportaciones registradas bajo la partida arancelaria 1701.14.00.00, esto se notificó a dichas empresas, solicitándoles revisar cuales de estos registros corresponden a exportaciones de panela, y examinar la forma en que sus exportaciones están siendo registradas.

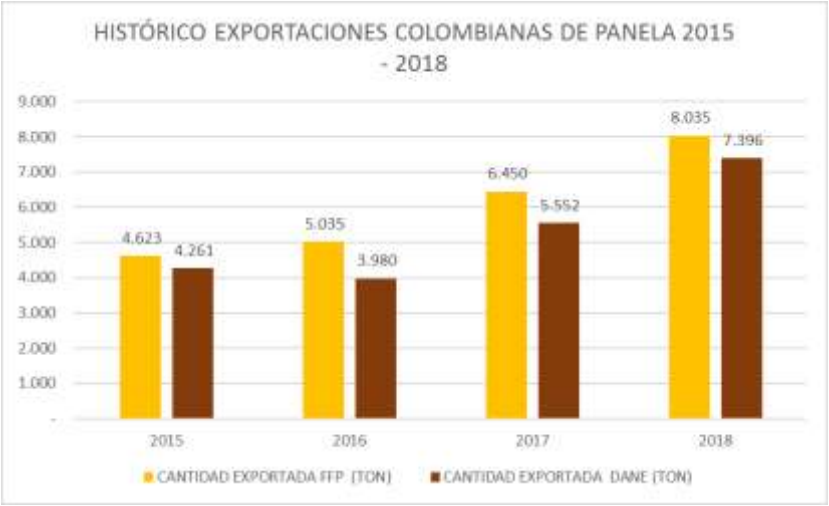


Figura 1 Diferencia en las cifras de exportación reportadas por el Fondo de Fomento Panelero y el DANE, a cierre de 2018.

EXPORTADOR	CANTIDAD EXPORTADA (KG)
PRODS BASICOS CONGELADOS S A S	1.091.901
C I FRUCOL INDL S A	775.718
C I COLFOOD S A	542.009
FUND PARA EL MERCADEO DEL CAMPO FUNDEMERCA	87.000
CIALZDORA VILLA ISABEL LTD	39.995
C I FAMILY BEANS S A S	39.900
MARKA TRADING S A S	7.700
CIALZDORA DEL GREMIO PANELERO SOC ANON	2.737
ORITA ALIMENTOS ORGANICOS S A	1.305
TOTAL	**2.588.265**

Tabla 1 Exportaciones Realizadas Bajo Partida Arancelaria 1701.14.00.00 Por Empresas Paneleras

Se identificaron además los principales países y empresas exportadoras del año pasado, logrando así trazar un plan de trabajo internacional en el que se enfoquen los esfuerzos hacia los países en crecimiento, así como los exportadores que entrarían en el ranking del 2018, a hacer parte del bloque exportador en el 2019.

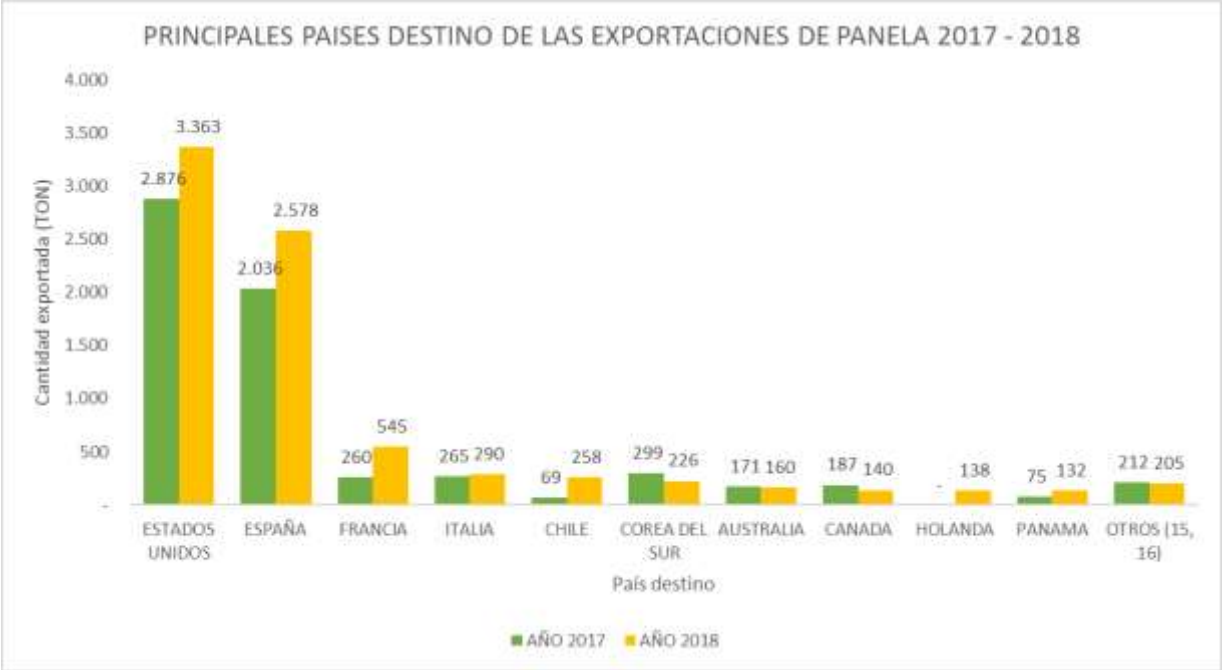


Figura 2 Crecimiento en el último año de las exportaciones por país. Fuente: Fondo de Fomento Panelero

Figura 3 Principales exportadores paneleros al cierre de 2018. Fuente: DANE.

Reunión Finagro. Agricultura por contrato, plan de ordenamiento de la producción agropecuaria:

Se realizó proceso de acercamiento con Finagro, en la que se presentó el tema de agricultura por contrato dentro del marco del plan de ordenamiento de la producción agropecuaria propuesto por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural - MADR, se presentaron los servicios financieros que ofrece esta entidad para las diez cadenas priorizadas para el ordenamiento de la producción, que incluyen la caña panelera, así como los requisitos que deben cumplir los beneficiarios. Se ofrecen créditos para capital de trabajo y compra de infraestructura y maquinaria a pequeños y medianos productores que acrediten la suscripción de un contrato con un aliado comercial, yendo así de la mano con el modelo de encadenamientos productivos.

Estos beneficios ofrecen créditos a personas naturales y jurídicas con tasas de hasta DTF - 1% (aproximadamente 3,5% E.A.), siendo llamativos para las asociaciones priorizadas en la construcción de modelos de negocios; por esta razón, se presentó el modelo de negocios de Asopaorganicos como muestra de la metodología aplicada y de las bondades y beneficios sociales y económicos del modelo. Se acordó establecer un plan piloto con seis de las asociaciones priorizadas, que cuenten con aliado comercial y modelo de negocios, para el estudio por parte de Finagro en la posible financiación para capital de trabajo y adecuación de infraestructura.

Fotografía 24 Presentación del modelo de negocios de Asopaorganicos ante Finagro, para el estudio de un plan piloto de financiación a organizaciones priorizadas

Proyecto Villa Hermosa Tolima

El 23 de enero del 2019, en la Universidad Javeriana, Bogotá, se realizó una reunión de integrantes del área comercial de Fedepanela, con miembros del semillero de investigación SEPLA, en el marco del proyecto "*Fortalecimiento de la autonomía de organizaciones campesinas en el norte del Tolima para la gestión de proyectos productivos y su participación en el mercado*", con el objeto de dar a conocer a la Federación el estado de avance de dicho proyecto, teniendo en cuenta que se trata de un modelo productivo que incluye la producción de panela y caña panelera. Por parte del semillero, se contextualizó acerca del origen del proyecto, su impacto y lo que se espera del mismo. Por parte de Fedepanela, se dio a conocer el estado del subsector panelero, el mercado nacional, entre otros. Se

acordó que posterior a la organización de la información recolectada por el semillero sobre la comunidad implicada, habrá un acercamiento para abordar el tema conjuntamente.

Imagen 25 Reunión del Área comercial de Fedepanela con miembros del semillero SEPLA Universidad Javeriana

Seguimiento solicitudes de clientes

Dentro de las actividades del área comercial se tiene como prioridad garantizar la adecuada atención resolución de peticiones quejas o reclamos de los diferentes segmentos de mercado como lo son productores, proveedores, comercializadores que les permita obtener información del sector panelero a través de las diferentes herramientas de comunicación.

De acuerdo a las necesidades identificadas a través de llamadas y correos electrónicos en el primer trimestre del 2019 se recibieron 23 solicitudes de información para identificar posibles vendedores, envió de cotizaciones, estudios o investigaciones.

- Envió de contactos al señor Eduardo Martínez Ruiz y a la empresa Prodia SAS, de empresarios paneleros como lo son: Heincke SAS, Monbel, Produce SAS y Agropanela Santa Helena, interesados en el desarrollo de mercado de panela para exportación.

Articulación para el financiamiento de Centrales de Mieles de Tolima

A inicios del mes de marzo se realiza reunión de seguimiento para la gestión de recursos del proyecto de mejoramiento y optimización de las condiciones operativas y sanitarias de las centrales de mieles del Tolima y recolección de información de sus núcleos productivos, estando presentes el Secretario de Agricultura del Tolima, funcionarios de la Gobernación, la Asamblea del Tolima, la Alcaldía de Mariquita, Procolombia Tolima y representantes del área técnica y comercial de Fedepanela.

Fotografía 26 Reunión avance gestión de recursos centrales de mieles del Tolima

Gestión de herramientas y alianzas para el desarrollo de encadenamientos.

Con el propósito de dar elementos para el desarrollo del proceso comercial y gestión de los modelos de negocio, fortalecimiento de los encadenamientos y procesos de gestión comercial se ha adelantado gestión a las Mipymes que hacen parte de los procesos comerciales se han adelantado gestiones y contactos con las siguientes plataformas y compañías:

- **MAYA – Masificación Agroindustrial, Agropecuaria y Alimenticia.** Plataforma Marketplace de empresa a empresa B2B y de empresa a comercial B2C. Se está caracterizando la plataforma y potencial para plantear unas empresas que puedan hacer uso de estas plataformas. Además, gracias al contacto de consultor y CEO de esta organización se han adelantado contactos con aliados para comercio tradicional y café.
- **VITA-AGRO.** Grupo empresarial de consultoría, desarrollo de procesos de agricultura de precisión, uso de energías solar para uso agrícola e insumos de agricultura orgánica. Se presentó el modelo de alianzas y encadenamientos, a partir de la presentación de la compañía se están identificando estrategias y posibilidades de articulación. En el tema de insumos orgánicos los productos se han pasado a evaluación del área técnica.
- **STOCKUP.** Plataforma de comercio electrónico para abastecer canales tradicionales y canal HORECA, con esta plataforma se podría tener una fuerza de ventas que no genere costos adicionales a los productores y empresas que estén interesadas en su desarrollo. Se han puesto en contacto los productores de ASOPROPANOC y FUNDEMERCA. Durante el segundo trimestre se tiene proyectado un trabajo de desarrollo piloto por zonas.

Asesoría y acompañamiento a procesos de exportación.

Como complemento al trabajo que se adelanta de apoyo a los encadenamientos productivos y a sus empresas ancla se ha trabajado con algunas Mipymes que empiezan a desarrollar procesos de acercamiento comercial o de gestión para procesos de exportación es así como se ha acompañado entre otras a las siguientes compañías.

- **Panela la Alsacia** quien tiene un plan de integración comercial con destino a Inglaterra y los países Árabes. Se ha iniciado dando información sobre el desarrollo del proceso comercial compartiendo el protocolo de exportación revisando estructura de costos además en videoconferencia se identificaron los aspectos relevantes en el mercado de valor agregado.
- **M&M. Mauricio García.** Bróker comercial para el mercado nacional que comercializa panela a tiendas de bajo costo especialmente de uno y mercaderías se contactó con el programa comercial buscando asesoría en las requisitos de exportación costos y posibilidades de generar alianzas para abastecer cliente en San Francisco California Estados Unidos.
- **AGRO IP** se ha asesorado en la consecución de los documentos para Los criterios de origen se compartir la información procesos exportadores e inteligencia de mercados.
- **Pro de Caña San Diego.** Acompañamiento a la iniciativa de esta importante compañía productora que se ha venido acercando al abastecimiento de seypro y que con Aliado en Estados Unidos están estructurando el proyecto de Alianza para desarrollo comercial con este nuevo bloque exportador se ha suministrado información del mercado costos y tendencias.

5 PROGRAMA PROMOCIÓN AL CONSUMO INFORME PRIMER TRIMESTRE 2019

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 (Trimestre)

Concepto	**Indicadores**	**Ejecutado primer trimestre (a marzo 4 de 2019)**
Participación en ferias y eventos	Participación en 3 ferias o eventos	Participación en 2 ferias o eventos
Activaciones de productos y/o otras actividades BTL	Realización de 7 activaciones	Realización de 4 activaciones
Divulgación y publicidad en medios masivos y redes	Boletines de prensa sobre actividades del FFP	• Envío de 6 boletines de prensa a medios de comunicación masiva. • 51 publicaciones en Twitter:

	Publicación de información del FFP en redes sociales	• 48 publicaciones en Facebook • 49 publicaciones en Instagram • 14 videos en canal Youtube de Fedepanela • 17 publicaciones en página web de Fedepanela
Herramientas para la promoción	Diseño y elaboración de material divulgativo y publicitario, y elementos de merchandising	• Elaboración de 200 gorras y 200 ponchos para el programa de promoción al consumo del Fondo de Fomento Panelero. • Diseños del nuevo eslogan "Consuma más Panela" y post para canales digitales

5.3 Actividades Desarrolladas

5.3.1 Eventos Nacionales, Regionales y Locales

- Participación en la XLII Feria Agroindustrial de Villeta ejecutada del 21 al 24 de enero, organizado por la Administración Municipal Instituto Municipal para el Turismo, la Cultura, la Recreación y el Deporte de Villeta.
- Participación del Fondo de Fomento Panelero en el evento del día de la mujer, caminata realizada por See Woman Latam y la Gobernación de Cundinamarca el 9 de marzo en Suesca, Cundinamarca. Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela, bebida caliente y fría.

5.3.2 Activaciones

- Ejecución de 3 activaciones de punto de venta en el Club Social de Agentes de Policías los días 28 de febrero 1 y 2 de marzo. Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela y punto de información.
- Realización de la activación Trail Running El Dovio Valle 2019. Mercado Campesino. Festival Gastronómico., Montaje de módulo de degustación de bebidas elaboradas con panela y punto de información.

5.4 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).
- Diseño y actualización de información de los contenidos de la página web del Fondo de Fomento Panelero

5.5 Producción de Piezas y Merchandising

- Elaboración de 200 gorras y 200 ponchos con los logos de Fedepanela, Fondo de Fomento Panelero y la Campaña de Estamos Hechos de Panela para el programa de promoción al consumo del Fondo de Fomento Panelero.
- Creación del diseño del nuevo eslogan “Consuma más Panela” para el programa de promoción al consumo del Fondo de Fomento Panelero.
- Realización de diseños de post publicitarios para canales digitales (Facebook, Twitter, Instagram, Youtobe), con el nuevo eslogan "Consuma más Panela" para el programa de promoción al Consumo del Fondo de Fomento Panelero.

5.6 Registro Fotográfico

Participación en la Participación en la XLII Feria Agroindustrial de Villeta.

Participación en el evento del día de la mujer, caminata realizada por See Woman Latam y la Gobernación de Cundinamarca

Activación punto de venta para el programa de Promoción al Consumo del Fondo de Fomento Panelero en el Club Social de Agentes de Policía

Kit de gorras y ponchos para el programa de Promoción al Consumo del Fondo de Fomento Panelero

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

6.1 Introducción

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

6.2 Metas y Logros (Trimestre)

- Realizar las reuniones trimestrales de los Comités Departamentales Intersectoriales de vigilancia para la calidad de la panela.
- Efectuar reuniones con productores comercializadores y demás actores de la cadena panela.
- Articular y acompañar las actividades de inspección vigilancia y control para la calidad de la panela,
- Realizar seguimiento a los compromisos adquiridos por las autoridades competentes en la inspección vigilancia y control para la calidad de la panela

6.3 Desarrollo Actividades de la Comisión

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

1. El dia 4 de febrero de 2019 a las 09:30 de la mañana en las instalaciones de la secretaria Municipal de salud de Manizals se llevo a cabo la reunion del comité

Departamental intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela en Caldas, con la participacion de la Secretaria de Agricultura de Caldas, Secretaria Departamental de Salud de Caldas, Departamento de Policia Caldas, Carabineros Caldas, Fiscalia Delegada para la Salubridad Publica, Fedepanela Caldas, Invima Caldas.

Comité Departamental intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela en Caldas

2. El dia 21 de febrero de 2019 a las 09:30 de la mañana en las instalaciones de la Secretaria de Agricultura del Tolima se llevo a cabo la reunion del comité Departamental intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela en el Tolima, con la participacion de la Secretaria de Agricultura del Tolima, Secretaria Departamental de Salud del Tolima, Departamento de Policia Tolima, Carabineros Departamento del Tolima, Carabineros Metropolitana de Ibague, Policia de transito y transporte, Fedepanela tolima, Invima Tolima.

Comité Departamental intersectorial de vigilancia para la calidad de la panela en el Tolima.

6.3.2 Reuniones con productores comercializadores y demás actores de la cadena panela.

El día 4 de febrero de 2019 a las 2:30 p.m. en las instalaciones de la Secretaria de Salud

Municipal de Manizales se realizó la reunión de Capacitación a los funcionarios de dicha Secretaria sobre el uso del Kit de identificación de hidrosulfito de sodio en la panela y se les entrego 1 Kit.

Secretaria de Salud Municipal de Manizales

El día 4 de febrero de 2019 a las 5:30 p.m. en las oficinas de Fedepanela Caldas se realizó la Capacitación a los Carabineros de Caldas el uso del Kit de identificación de hidrosulfito de sodio en la panela y se les entrego 1 Kit.

Policía de Carabineros Caldas

El día 5 de febrero de 2019 a las 11:00 a.m. en la Fiscalía de la Seccional Caldas se realizó la Reunión con el Fiscal Delegado No 12 para la Salubridad Pública con el fin de establecer los protocolos para realizar los procedimientos con las personas que no cumplen con el Reglamento técnico para la producción y comercialización de panela resolución 0779 de 2006 y Código Penal Colombiano.

Fiscalía Delegada No 12 para la Salud Pública

El día 22 de febrero de 2019 a las 8:00 a.m. en el CAI de la plaza calle 21 con carrera 4 de Ibagué se realizó la capacitación a los Carabineros de la policía metropolitana de Ibagué sobre el uso del Kit de identificación de hidrosulfito de sodio en la panela y se les entrego 1 Kit.

CAI Ibague Capacitacion Carabineros metropolitana de Ibague

6.3.3 Actividades de (IVC) para la calidad de la panela:

El día 5 de febrero de 2019, a las 08:30 a.m. en la galería de Manizales se articularon y acompañaron a los miembros de la Secretaria de Salud de Manizales se realizaron las actividades de inspección vigilancia y control para la calidad de la panela con resultados negativos para la presencia de sustancias prohibidas.

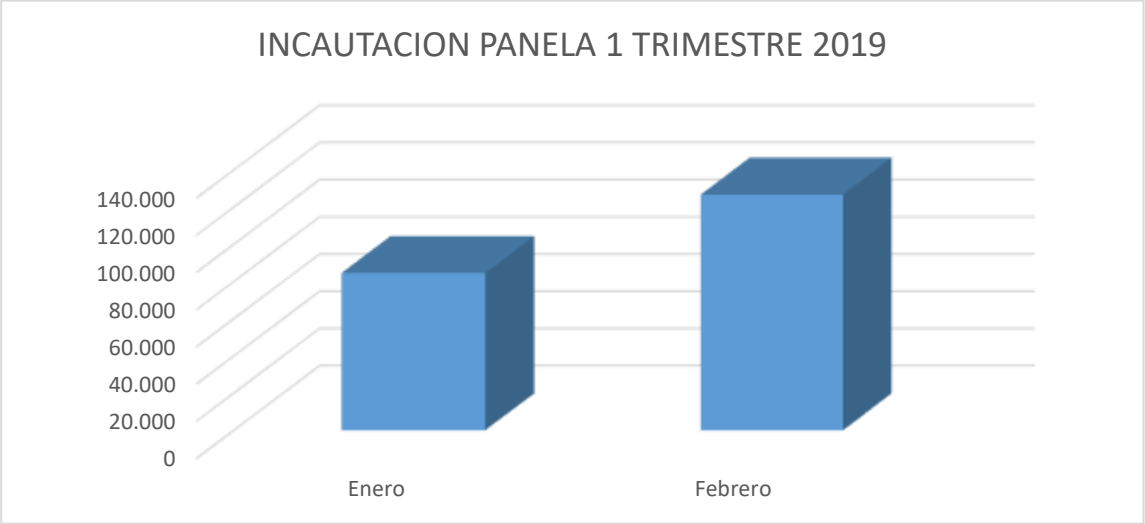
IVC Galería Manizales

El día 22 de febrero de 2019, a las 08:00 a.m. en la Plaza de la Calle 21 con carrera 4 de Ibagué se articularon y acompañaron a los miembros del Invima y Carabineros de la policía metropolitana de Ibagué se realizaron las actividades de inspección vigilancia y control para la calidad de la panela con resultados negativos para la presencia de sustancias prohibidas.

IVC plaza de la 21 en Ibagué.

INCAUTACION PANELA POLICIA NACIONAL PRIMER TRIMESTRE

INCAUTACION PANELA 1 TRIMESTRE AÑO 2019	
Enero	84.558
Febrero	126.732
Total	211.290



Cordialmente,

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